



Negociaciones en la
Organización Mundial de
Comercio y sus impactos
en las Américas

COMPILADORA: GRACIELA RODRIGUEZ

Negociaciones en la Organización Mundial de Comercio y sus impactos en las Américas

ORGANIZACIÓN GRACIELA RODRIGUEZ



Ficha Técnica

EDICIÓN

Graciela Rodriguez

TRADUCCIÓN

Verónica Gelman y Lucia I. Santalices

DISEÑO GRÁFICO

[!] - Top of Mind • www.agenciatop.com

APOYO

Maria Eva Blotta y Rogéria Peixinho

Agradecemos la colaboración del equipo internacional de IGTN – Red Internacional de Género y Comercio –, de REBRIP – Red Brasileira por la Integración de los Pueblos – y del Instituto EQUÍT – Género, Economía y Ciudadanía Global.

PATROCINIO

 FUNDAÇÃO HEINRICH BÖLL

APOYO

Action Aid y UNIFEM Cono Sur

Rio de Janeiro, 2005.

Indice

Agradecimientos	
GRACIELA RODRIGUEZ _____	5
El Ajedrez encadenado de las negociaciones comerciales	
GRACIELA RODRIGUEZ _____	7
La economía global es crecientemente injusta	
VIVIENNE WEE _____	16
Panorama general sobre el estado de las negociaciones en la Organización Mundial de Comercio	
MARIA PIA HERNÁNDEZ PALÁCIOS _____	22
El camino para Hong Kong y sus implicaciones para las negociaciones comerciales en las Américas	
FÁTIMA V. MELLO _____	27
Liberalización del comercio: Lidiando con las desigualdades	
ALDO CALIARI & MARIAMA WILLIAMS _____	33
Política de los EUA para el Comercio en la OMC y en América Latina: Consistente y Compleja	
MARIA RILEY _____	41
Mitos, Equívocos y Alternativas para las Américas	
ALEXANDRA SPIELDOCH _____	47
CAFTA - DR: Un Acuerdo OMC+ pero Un Menos para el Desarrollo Sustentable	
KRISTIN SAMPSON _____	54
La IGTN en Hong Kong y Después	
DOCUMENTO PARA <i>ADVOCACY</i> DE IGTN _____	63

Agradecimientos

GRACIELA RODRIGUEZ¹

Quisiéramos agradecer a IGTN, su Secretaría, sus equipos en los diversos continentes y a los colaboradores que permitieron esta publicación. También queremos agradecer al equipo del Instituto EQUIT, que puso mucha energía y esfuerzo con su mejor disposición para completar este trabajo.

Quisiéramos agradecer el apoyo de la F. Heinrich Böell-Brasil, que hizo posible, con su apoyo, esta publicación.

Quisiéramos, por fin y especialmente, agradecer a las participantes de los diversos procesos de capacitación promovidos por la IGTN, por sus contribuciones al desarrollo y divulgación de estos temas y a las crecientes formas de participación de la sociedad civil en la crítica al modelo liberal, lo que seguramente nos permitirá la construcción de propuestas alternativas más justas para las negociaciones comerciales y para los procesos socioeconómicos que de ellas derivan.

El Ajedrez encadenado de las negociaciones comerciales

GRACIELA RODRIGUEZ¹

Mucho se ha hablado, recientemente, sobre la relevancia de la apertura comercial y el crecimiento de los flujos de comercio internacional para el desarrollo de los países del Sur.

Sin embargo, y a pesar de todas las previsiones lanzadas en los últimos años por los economistas liberales, el aumento del comercio internacional y el crecimiento que generó no se tradujeron automáticamente en desarrollo para la mayoría de los países pobres, y muchas veces, al contrario, consiguieron solamente un "crecimiento empobrecedor" (Caputo Leiva, O. 2000).

Recientemente, algunos economistas utilizan esta nueva denominación a los resultados de un modelo que ha demostrado en los últimos años no llevar, necesariamente, al desarrollo y sí a un crecimiento económico, pero aunado a la concentración de riquezas y, con ello, al aumento de las desigualdades y la pobreza.

En este sentido, el papel del comercio ha sido fundamental, pues cuando actualmente hablamos de comercio internacional no estamos refiriéndonos de manera estricta al intercambio de productos, y sí a la liberalización de los flujos de capital y en gran medida, a las transacciones realizadas intra-firma.

En suma, de lo que se trata es del hecho que el comercio internacional, a pesar de su potencial papel en el desarrollo de los países, de hecho, no ha generado, hasta el momento, los resultados esperados. Más bien continúa ampliando las tradicionales diferencias entre los mismos y profundizando las desigualdades en su interior, incluyendo allí las desigualdades de género.

Para comprender los elementos que van a producir en gran parte esta consecuencia y que están en la base constitutiva de las actuales relaciones económicas en tiempos de globalización, consideramos necesario conocer el proceso histórico de formación del moderno sistema comercial mundial.

LA CONSTRUCCIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA MUNDIAL.

Los años posteriores a la Primera Guerra Mundial que consolidaron el proteccionismo como forma de enfrentamiento de la crisis y del desempleo creciente en EEUU y Europa,

1. Coordinadora da IGTN - Rede Internacional de Género e Comércio.

mostraron la necesidad de establecer nuevas formas de reorganizar el sistema comercial y la actividad económica mundial, profundamente deteriorados, primero por la depresión y después por la guerra.

Es en 1944, en una conferencia realizada en Bretton Woods, EEUU, donde será aprobada la creación de las dos más importantes organizaciones económicas internacionales: el FMI -Fondo Monetario Internacional- y el BIRF -Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento-, que posteriormente sufrirá algunas modificaciones y será conocido como BM -Banco Mundial. Estas entidades fueron creadas con el objetivo explícito de ayudar al desarrollo, y especialmente cuidar de la reconstrucción europea vía el apoyo crediticio y de reorganizar el sistema monetario internacional completamente deteriorado después de años de crisis y guerra.

De esta época data también el surgimiento de las Naciones Unidas, proyecto que irá consolidar la naciente hegemonía norteamericana y que fue instituida en 1945 con la aprobación de la "Carta de las Naciones Unidas", firmada por 50 naciones.

Como habían sido creados el FMI y el BM, también en Bretton Woods y en las negociaciones para la creación de las Naciones Unidas, surgieron ideas para promover la organización de una agencia internacional para cuidar del comercio mundial, que sería la OIC -Organización Internacional del Comercio.

Sin embargo y a pesar de las expectativas que esta propuesta había creado, no llegó a ser ratificada por el Congreso de los Estados Unidos, porque cuando la misma fue finalizada, la armonía entre las naciones aliadas ya había sido quebrada. Recordemos que justamente en 1948 estaba siendo aplicado el Plano Marshall de apoyo estadounidense a Europa, que marcó la ruptura entre los intereses americanos y soviéticos.

Por este motivo, los EEUU, haciendo uso de una vieja ley americana (de 1934) de Acuerdos Comerciales Recíprocos, propone a las naciones de economía de mercado la firma de un "Acuerdo General de Tarifas y Comercio", conocido por su sigla en inglés GATT - General Agreement on Tariffs and Trade.

Así, el GATT no es una agencia de Naciones Unidas y si un acuerdo intergubernamental que irá funcionar desde esa época en Rodadas de negociaciones, algunas de las cuales duraron varios años; una Asamblea general de las partes contratantes, diversos Comités de Negociaciones, y grupos de trabajo eventuales para tratar de problemas concretos.

El elemento constitutivo del GATT es la implementación entre las partes contratantes de la Cláusula de Nación más favorecida, a través de la cual cada signatario se compromete a conceder a las otras partes firmantes del acuerdo un trato igual en sus relaciones comerciales, con algunas importantes excepciones a este principio -que debemos reconocer, han sido utilizadas con alguna facilidad por las potencias comerciales.

Las Rodadas del GATT fueron ocho y la mayoría lleva el nombre del país donde fue realizada la Conferencia inaugural, siendo la primera en Ginebra y entre las principales la Ronda de Tokio y la Ronda de Uruguay.

El mecanismo inicial de funcionamiento era de presentación por cada país miembro de peticiones a todos o algunos países para los cuales ese país era exportador importante, y esas peticiones podían ser de reducción, consolidación o inclusive de establecimiento de un techo máximo para las tarifas de importación del producto que se tratase. Si la respuesta fuese positiva, el país solicitante tendría que ofrecer una ventaja de valor equivalente. Posteriormente, las concesiones se multilateralizaban a todas las partes contratantes del Acuerdo.

Este mecanismo básico fue sufriendo alteraciones posteriores porque era tremendamente engorroso hasta que, finalmente, en la V Conferencia, entre 1960 y 1962 surgieron,

claramente, dos protagonistas explícitos, la Comunidad Económica Europea y los EEUU como principales negociadores y potencias comerciales, que propusieron cambios substanciales en las modalidades negociadoras.

Desde entonces el equilibrio de poder entre estos dos grandes negociadores ha marcado los acuerdos y las principales definiciones del GATT.

Todos los temas debatidos en las rondas posteriores (subsidios y políticas domésticas, restricciones o cupos, sistema de preferencias, normas sanitarias y fitosanitarias, etc...) han sido claramente influenciados por estas dos potencias comerciales y, evidentemente, no tan sólo comerciales.

Sin embargo, debemos también mencionar que a inicios de la década del 60, se iniciaron las negociaciones para implementación de una agenda del desarrollo dentro del ámbito de las Naciones Unidas. A pesar de muchas divergencias iniciales, surgidas fundamentalmente al rededor de la importancia del comercio internacional para el desarrollo de los países más pobres, y ya que no se quería crear un organismo específico pues se contaba con el GATT, finalmente fue instituida una " Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo " conocida por su sigla en ingles, UNCTAD, transformándose posteriormente en una agencia permanente.

Desde entonces, la UNCTAD ha tenido un papel importante en el debate sobre la necesidad de acuerdos comerciales para los productos primarios y los sistemas de preferencias en el comercio de los países industrializados en relación a los PMDs (países menos desarrollados). Fue en el seno de la UNCTAD que se alcanzó el SPG -Sistema de Preferencias Generalizadas-, posteriormente aprobado al interior del GATT, en 1971.

En 1994 y después de siete años de negociaciones, se puso fin a la Ronda de Uruguay con el Acta de Marrakech que instituyó finalmente la creación de la OMC -Organización Mundial del Comercio.

La Ronda de Uruguay es extremadamente importante para entender el actual mandato de la OMC y para percibir la situación y las relaciones existentes en su interior.

PAPEL DE LA OMC -ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Esta organización multilateral es actualmente encargada de sustituir el GATT y de implementar los acuerdos resultantes de las Rondas de Tokio y Uruguay, así como también los acuerdos TRIPS -Trade Related Intellectual Property-, TRIMs -Trade Related Investment Measures- y el GATS -General Agreement on Trade in Services².

Es importante resaltar que durante la Ronda Uruguay fueron muy fuertes y explícitas las presiones de las grandes corporaciones de EEUU y de la Unión Europea para incluir en los acuerdos comerciales, además de los temas agrícolas y de manufacturas, los temas de servicios, propiedad intelectual y liberalización de inversiones por lo cual en el Acta final de la Ronda, estos temas aparecen con fuerza.

A pesar de las evidencias sobre la fuerza de las corporaciones transnacionales en las definiciones de la OMC, ella se presenta como una institución democrática, dado que está basada en el principio "un país, un voto".

Sin embargo, las definiciones son tomadas por "consenso pasivo" a través del cual los países miembros que no se manifiestan contrarios a alguna medida o definición permiten

2. TRIPS : Aspectos Comerciales de los Derechos de Propiedad Intelectual ; TRIMs : Aspectos Comerciales de las Medidas de Inversión; GATS: Acuerdo General del Comercio de Servicios.

su aprobación, forma que ha posibilitado, en la práctica, la utilización de diversas maneras de presión por las potencias económicas.

Hasta el momento y a partir de su creación, la OMC ha convocado cinco reuniones ministeriales. En diciembre de 1996 realizó la primera Conferencia Ministerial en Singapur. La misma aprobó una agenda futura que incluía la formación de grupos de trabajo para estudiar la incorporación de algunos nuevos temas (inversiones, política de competición, compras gubernamentales y facilitación del comercio) que por este motivo fueron llamados de "nuevos temas" o "temas de Singapur".

Desde entonces la OMC no ha parado de crecer incorporando, inclusive, a Rusia y China, y contando en la actualidad con 148 países miembros.

Las rondas posteriores en Seattle y en Doha han tenido resultados lo mínimo polémicos. La segunda ministerial de 1999, conocida como Ronda del Milenio, encuentra, por primera vez, una fuerte movilización social en las calles de la ciudad, que provocó la llamada "batalla de Seattle", conocida por ser la primera manifestación organizada por movimientos sociales del mundo entero contrarios a la globalización. A su vez, los países participantes encontraron el mismo clima habitual de reuniones cerradas en las llamadas "salas verdes", donde EEUU y UE tomaban sus decisiones para después comunicarlas al conjunto. Esta Ministerial terminó sin conseguir definir la agenda posterior de los grupos negociadores, en parte por las resistencias de los gobiernos de los países pobres, pero también por las propias divergencias entre EEUU y UE sobre alimentos transgénicos y con hormonas.

La tercera Ronda en Doha - Qatar, ocurrió en noviembre de 2001, justamente en el Golfo Pérsico, a poca distancia y poco tiempo después de la invasión de las tropas americanas a Afganistán, en un clima evidentemente muy poco propicio, de amenazas, muchas ni tan veladas con relación al apoyo de los países más pobres a la lucha contra el "terrorismo" que EEUU lideraba. En este clima de presiones, la Ronda de Doha definió la agenda futura, llamada de "Ronda del desarrollo" que fue posteriormente extremadamente condenada por los movimientos sociales globales y por muchos países no desarrollados. Sin embargo y a pesar de ese ambiente definitivamente amenazador, fue también alcanzado un acuerdo sobre TRIPS y Salud pública que permite algún margen de maniobra a los gobiernos en acceso a medicamentos en casos de protección a la salud pública.

El clima de descontento creciente entre los países del Sur miembros de la OMC, sumado a las movilizaciones sociales globalizadas crearon un nuevo marco para la última reunión Ministerial realizada en septiembre de 2003 en Cancún, México.

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES EN LA OMC

El resultado alcanzado en la Reunión de Cancún ha sido caracterizado como de fracaso de las negociaciones y al mismo tiempo, de proceso exitoso para los países menos desarrollados y para las organizaciones de la sociedad civil.

Para entender este proceso, es fundamental reconocer el papel definitorio del G-20 y su actuación para ese desenlace. La formación de este grupo negociador de los países en desarrollo liderados por Brasil, India y China, fue la gran novedad, no sólo en Cancún, sino también con relación a toda la última década de las negociaciones comerciales internacionales.

El surgimiento del G-20 marca la V Reunión Ministerial de OMC como un momento histórico en las negociaciones entre Norte y Sur. Tal vez de forma inédita en los años pos Guerra Fría, esta nueva configuración de alianzas da un sesgo diferente a las negociaciones multilaterales. Negociaciones estas seriamente amenazadas por los acontecimientos políticos internacionales

desencadenados con los atentados de septiembre de 2001 en EEUU, ya que sin duda podemos afirmar que estos son marco para el mencionado proceso de surgimiento del unilateralismo estadounidense, que ha conseguido cambiar de forma notable el rumbo de los esfuerzos negociadores multilaterales construidos a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Reconociendo aún la debilidad de la alianza G-20, relacionada, exclusivamente, a intereses en los temas de agricultura, especialmente de los países exportadores de productos primarios con relación al acceso a los mercados de los países centrales, es necesario reconocer que ella fue definitoria para este vuelco importante en las negociaciones.

La creación del G-20 fue provocada en gran medida por las frustraciones de muchos países pertenecientes al grupo de Cairns (formado por países grandes exportadores agrícolas) y también por la falta de sensibilidad de la propuesta presentada por EEUU y UE, extremadamente ambiciosa y sin ninguna concesión importante a lo que se venía negociando y a los intereses de los países pobres, y en especial con relación a establecer límites a las políticas de subsidios.

"Esta "rebelión de los pobres" -como ha sido llamada- de los países nucleados en el G-20, correspondió no sólo a la expectativa no contemplada en torno de la agricultura, si no también a la falta de concesiones en diversas áreas y al intento de avanzar en temas cada vez más comprometedores para las economías en desarrollo, como las inversiones y las compras gubernamentales, olvidando la necesidad del "consenso explícito" acordado en Doha para la inclusión en la Ronda de esos nuevos temas".

A pesar de su fragilidad y de su delicado balance de poder interno, la emergencia del G-20 ha creado un nuevo paradigma en las negociaciones dentro de la OMC. Son múltiples las divergencias acerca de la importancia y papel de este nuevo bloque de países, pero es indudable que el equilibrio de poder para las negociaciones ha sido modificado y ya no pertenece solamente a los dos "grandes", UE y EEUU.

Al mismo tiempo, en Cancún surgieron otras alianzas o grupos que aunque no hayan tenido el mismo peso y visibilidad que el G-20, jugaron un papel extremadamente importante para desafiar los países desarrollados y sus estrategias habitualmente dominantes dentro de la OMC, y que, actualmente, continúan en proceso de consolidación.

Estas alianzas entre países conformaron el G-33 y de forma más fluida el G-90, grupos interesados en la defensa de las comunidades agrícolas, la seguridad alimentaria y la salvaguardia de la agricultura familiar de una forma explícita (a diferencia del G-20, preocupado centralmente con la agricultura de exportación), que vienen consolidándose después de la reunión en México y que han asumido también otros temas de la agenda de la globalización.

Algunos países participan de los tres grupos y especialmente el G-90 no tiene un número definido de participantes, tratándose más bien de una alianza entre la Unión Africana, los PMDs (países menos desarrollados) y Países de ACP -África, Caribe y Pacífico.

Así el G-20, junto a estos otros grupos recientemente surgidos, son piezas nuevas y fundamentales explicitadas en Cancún, que han permitido crear un re-equilibrio positivo en el tablero actual de las negociaciones, representando una victoria importante para los países en desarrollo.

3. IGTN Boletim. Volume 03, N * 10. Outubro a dezembro de 2003. Artigo: Balanço e Indagações norteadoras para o pós Cancun.

EL TABLERO INTERNACIONAL DONDE SE JUEGAN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y LAS AMÉRICAS.

Es importante registrar, que después de finalizado el proceso en Cancún y con muy poco intervalo de tiempo tuvo lugar la VIII Reunión Ministerial del ALCA -Área de Libre Comercio de las Américas-, en Miami, en noviembre de 2003, que no consiguió garantizar el prometido acuerdo para ser puesto en marcha en enero de 2005. Sin embargo, influyó de manera decisiva, junto con el resultado de Cancún, en el desarrollo estratégico de las negociaciones.

A partir de entonces, las negociaciones en el continente americano van a sufrir un fuerte cambio de rumbo, relacionando los procesos negociadores de forma evidente.

Así, la situación de estancamiento o fracaso en las dos negociaciones (OMC y ALCA) simultáneamente, ha provocado un fuerte cambio en las estrategias de los países desarrollados con relación a los países de las Américas. EEUU de un lado y la Unión Europea del otro, han reaccionado con bastante contundencia con relación al continente, después de Cancún y Miami.

Las nuevas estrategias de las dos súper potencias comerciales han sido diversas, aunque complementares en su lógica interna, y han pasado a centrar la acción en los espacios de negociación bilaterales o regionales, en los acuerdos en negociación entre EEUU y los países andinos o los países de América Central en el CAFTA -Acuerdo de Libre Comercio entre América Central y Estados Unidos- y también entre la Unión Europea y el MERCOSUR.

Por esto, es importante enfatizar que estos procesos caminaron de forma simultánea y las estrategias fueron integrándose y siguiendo el rumbo de los intereses de los países centrales y de las corporaciones de EEUU y UE.

RETOMADA DE LAS NEGOCIACIONES EN EL ÁMBITO MULTILATERAL

En el ámbito de la OMC, en el día 1° de agosto de 2004, después de un año de negociaciones paralizadas desde el estancamiento de Cancún, las mismas han "recomenzado". La aprobación de un marco general (framework) para las áreas de agricultura, bienes no agrícolas, servicios e implementación permite la continuidad de las negociaciones en el marco multilateral. De alguna manera, el proceso reabierto es la continuación del mandato de Doha, al que se ha agregado el tema de facilitación de comercio, único de los temas de Singapur a ser asumido, en tanto los otros tres fueron, según este acuerdo, eliminados de la Ronda.

Inclusive podemos entender que esta reapertura de las negociaciones aunque ha sido vista como un retroceso o una aceptación de las presiones para la retomada de las negociaciones sin grandes ni nuevas ventajas, al mismo tiempo puede ser comprendida en el marco de la agresividad con que vienen siendo llevadas las negociaciones bilaterales, en particular con los países de menor presencia comercial y desarrollo.

Así, a pesar de los inconvenientes y presiones que han sido vivenciados en la OMC por los países en desarrollo o subdesarrollados, el marco multilateral aún aparece como un espacio de mayores y más plurales posibilidades negociadoras.

Sin embargo, los peligros de un acuerdo comprometedor para los intereses de los países del Sur continúan muy fuertes, menos por los compromisos generales que pueden ser firmados en la próxima ministerial en Hong Kong, y más bien por los pequeños acuerdos que, durante el proceso de las negociaciones técnicas, vienen minando la resistencia de los países en desarrollo mientras van siendo definidas las modalidades de negociación de forma ventajosa para los países del Norte.⁴

4. Hernandez, María Pia. En exposición presentada en el Seminario "Género, OMC y liberalización comercial". Universidad de la ciudad de Hong Kong. China. Agosto de 2005.

Al mismo tiempo, los intercambios cruzados de aspectos de la liberalización de servicios y NAMA por pequeñas concesiones en las negociaciones agrícolas o promesas de acceso a los mercados del Norte para productos agrícolas del Sur continúan siendo las principales trampas del proceso negociador.

LOS IMPACTOS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES PARA EL DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA

Referimos, hasta ahora, el proceso de conformación del sistema multilateral de comercio internacional, sus formas actuales y el estado de las negociaciones.

Hemos visto, por el andamiento de esas negociaciones y por los enfrentamientos entre países y especialmente entre sectores sociales en los diversos escenarios de las negociaciones, que el comercio tiene poderosos efectos sobre la actividad económica y el desarrollo de los países y viene provocando profundas modificaciones en la estructura productiva, sea entre países, como al interior de los mismos. Vemos también que la liberalización, por ella misma, no ha contribuido para la construcción de un orden internacional más justo y equitativo, ya que la inserción de los países al sistema internacional continua siendo extremadamente desigual.

Por esto, se hace necesario considerar el tipo de inserción de los países de América Latina al mercado globalizado, y por ende los efectos sobre las posibilidades de desarrollo de la región.

En realidad, al referirnos actualmente al comercio de bienes estamos re-contextualizando una problemática secular: la exportación de productos primarios, de recursos naturales y de productos electro-intensivos, versus el intercambio de bienes manufacturados o de servicios con alto valor agregado y con mayor tecnología incorporada.

Esta es una vieja y tradicional cuestión que se repite con diversas modalidades en la historia de las relaciones internacionales y de forma reiterada en América Latina, dando el tono a las economías nacionales en la región.

Fuera del período de la sustitución de importaciones promovida en varios países latinoamericanos en las décadas de 50 y 60, en varios casos con relativo suceso para la autonomía económica de esas naciones, el modelo primario exportador ha sido extensamente prevaleciente.

América Latina continua siendo una región netamente exportadora de productos agrícola-ganaderos y de minerales y otros recursos naturales como maderas y productos pesqueros, entre los más importantes.

Inclusive la modalidad del monocultivo, un modelo productivo ampliamente superado en las décadas recientes, vuelve a tomar impulso, especialmente en los países del Cono Sur, a través de la producción en grandes extensiones de cultivos que, como la soya, tienen actualmente alta demanda en los mercados del Norte.

Al mismo tiempo, cuando se trata de exportación de productos manufacturados, estos son de escaso valor agregado y basados en otro ingrediente barato; la mano de obra abundante y en condiciones de trabajo generalmente precarias, como es el ejemplo de las maquilas en México y Centro América.

Como alerta la UNCTAD en su informe de 2004, aunque el volumen de los productos exportados entre 1980 y 2003 por los países en desarrollo haya aumentado fuertemente, el precio de los productos que estos países importan (o sea, las mercancías producidas por los países desarrollados), como equipamientos de telecomunicaciones, remedios, máquinas y productos de informática ha aumentado mucho más.

Según la UNCTAD, " las evidencias muestran que el grado de deterioro de los términos del intercambio para productos de los países en desarrollo con relación a los producidos por los países desarrollados, refleja los desniveles tecnológicos incorporados en las exportaciones".

De este modo, podemos afirmar que para AL la inserción en el mercado mundial continúa básicamente en los padrones tradicionales, a pesar de pequeños avances en la pauta exportadora de algunos productos manufacturados como jugo de frutas, zapatos, acero y aluminio, entre otros.

En realidad, los acuerdos comerciales que están siendo negociados en los diversos ámbitos regionales e multilaterales, no tienen solo como función ampliar el comercio sino que un objetivo central de los mismos es la creación de marcos regulatorios para la inversión.

Las facilidades de tales regulaciones permiten la ampliación de las estructuras productivas en escala mundial, y con esto la ampliación del poderío de las transnacionales, las grandes favorecidas del proceso de globalización económica.

Al mismo tiempo, la propuesta de ampliación del comercio internacional hace parte del conjunto de medidas económicas impulsadas fundamentalmente por el FMI, como forma de fomentar el desarrollo de los países garantizando el circuito financiero de inversiones / pago de las deudas nacionales.

Los nexos entre las políticas fomentadas desde el Banco Mundial y el FMI hacia los países periféricos, con las negociaciones comerciales en curso, son a cada día más evidentes y están en total consonancia. La "coherencia" entre las políticas financieras y las comerciales ha quedado paulatinamente explícita, expresada a través de las llamadas "condicionalidades" impuestas a las economías nacionales por las políticas de las IFIs – Instituciones Financieras Multilaterales.⁵

El comercio exportador ampliado en prácticamente la totalidad de países latino-americanos garantiza los recursos para el pago de la deuda externa, que por su vez mantiene el ciclo en la medida de las necesidades de nuevos proyectos de creación de infraestructura necesaria para la exportación o de privatización de servicios, especialmente los servicios públicos esenciales.

Inclusive, en varios países de América Latina están actualmente en pauta para aprobación por los Congresos los llamados proyectos de ley de PPPs (del inglés Private - Public Partnerships) que irán permitir la ampliación de la inversión en infraestructura necesaria, apoyándose en la asociación de capitales privados y públicos, garantizando el marco de seguridad exigido en los acuerdos comerciales internacionales. Hablase así de la nueva receta que adopta la conocida fórmula de la privatización de bienes y servicios, incluidos los estratégicos como carreteras, navegación de cabotaje y energía, entre otras.

Todo esto con consecuencias que precisan ser mejor explicitadas en términos de los impactos en la vida de la población y en particular de las mujeres, ya que los servicios generalmente facilitan aspectos del trabajo social reproductivo.

AS DESIGUALDADES DE GÉNERO COMO ALICIENTE AOS INVERSIONES

Para finalizar podemos decir que actualmente la mayoría de las naciones del mundo continúa a convivir con situaciones y condiciones de extrema pobreza, sin garantía efectiva de los derechos humanos fundamentales.

En particular, la situación de desigualdad en que viven las mujeres no ha alcanzado mejoras significativas con el aumento de la liberalización comercial y muy por el contrario, hemos visto que en innumerables ocasiones las inversiones no sólo se aprovechan de las desigualdades de género existentes como muchas veces parecen inclusive atraídas por ellas y las han profundizado en diversas regiones y países⁶.

5. Caliri, Aldo y Williams, Mariama. Washington- EEUU 2004

Podemos reconocer que en algunas regiones las inversiones, especialmente en las industrias de montaje, se direccionan aprovechando la contratación de mano de obra femenina más barata y sin sindicalización, para con ello promover la disminución de la tasa salarial general de países o territorios.

Este contexto nos impone la necesidad de ampliar el debate sobre los vínculos entre comercio y desarrollo, estableciendo un compromiso ético con los derechos humanos y la justicia social internacional.

Los acuerdos comerciales internacionales deben tener entre sus objetivos la reducción de la pobreza, a través de la reformulación de las estrategias de inserción de los países en desarrollo a la economía global. En un contexto de completo desequilibrio de poderes, el comercio no puede estar desvinculado del compromiso con la redistribución de recursos en el plano internacional.

Es necesario revisar los conceptos y modificar los modelos de desarrollo y las reglas comerciales internacionales, en la perspectiva de la dimensión humana y social del proceso de globalización, de modo que contribuya para la reducción de las desigualdades entre las naciones y a su interior.

Se hace también necesario repensar los vínculos entre las políticas económicas nacionales tendientes al desarrollo, las estrictas reglas del comercio internacional y las obligaciones de los préstamos y la deuda externa de los países.

Es urgente acortar la brecha en lo relativo al conocimiento y al acceso a las tecnologías. Los actuales padrones de consumo aparecen como insostenibles en la perspectiva del desarrollo sustentable.

Por fin, es imperiosa la necesidad de repensar el sistema multilateral y sus bases, no sólo en la OMC sino también, dadas las repercusiones, en otros espacios de la gobernabilidad mundial.

6. Espino, Alma y Azar, Paola. "Comercio internacional y equidad de género" Volumen 2. Montevideo. Uruguay.2003.

La economía global es crecientemente injusta⁷

VIVIENNE WEE⁸

¿POR QUÉ LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL SE HA CONVERTIDO EN UN TEMA CRUCIAL DE NUESTRO TIEMPO?

En un simposio sobre Género y Liberalización comercial realizado recientemente en Hong Kong (22-23 de Agosto de 2005), Najma Sadeque, una de las expositoras, observó este hecho histórico: 'No fue la Organización Mundial de Comercio quien inventó el comercio. El comercio existe hace mucho tiempo.' De hecho, la evidencia arqueológica más temprana de comercio se remonta tal vez a 5400 años atrás en la Mesopotamia (ahora conocida como Irak), lo que indica que el comercio existía probablemente entre pueblos con producción de *excedente*. De modo que el comercio no es nuevo, pero ¿lo es la liberalización del comercio? Si así fuera ¿qué es lo nuevo en ella? y ¿por qué es nuevo? ¿Por qué no es esto simplemente igual a los procesos históricos del comercio?

El énfasis puesto en la palabra 'excedente' en el párrafo anterior da un indicio de qué es lo nuevo: históricamente, las sociedades han comerciado con su excedente pero el tipo de comercio que se está fomentando actualmente a través de liberalización comercial puede implicar el comercio de productos esenciales para la subsistencia, no ya de excedentes. Por esta razón, la liberalización del comercio se ha convertido en una cuestión fundamental de nuestro tiempo, por su enorme amenaza a la subsistencia de las comunidades en el mundo entero.

¿CUANDO OCURRIÓ LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO?

El proceso de liberalización del comercio que ahora está reestructurando estados y economías en todo el mundo empezó con la Ronda de Uruguay (1992), que llevó al establecimiento formal de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como una institución global (1995). Vale la pena destacar que estas son fechas relativamente recientes.

7. Este ensayo está basado en una presentación hecha en el Simposio de Género y Liberalización del Comercio: procesos globales-locales e impactos de género en Asia y más allá (22-23 de Agosto de 2005, Hong Kong) co-organizado por el Centro de Estudios del Sureste Asiático, la Universidad de la Ciudad de Hong Kong, el Centro de Estudios sobre Género, la Universidad China de Hong Kong y la Red Internacional de Género y Comercio.

8. Centro de Investigaciones del Sudeste Asiático, Universidad de la Ciudad de Hong Kong v.wee@cityu.edu.hk

Esto da lugar a la pregunta: ¿por qué la liberalización del comercio recién sucedió en los 1990s y no antes?

La respuesta se puede encontrar en otra fecha: 1990, que vio el final de la Guerra Fría. El subsiguiente ascenso del capitalismo global ha sido descrito por Jeffrey Sachs como 'una revolución capitalista' por la cual 'al final del siglo 20, la economía de mercado, el sistema capitalista, se convirtió en el único modelo para la amplia mayoría del mundo'⁹.

Pero ¿por qué razón el capitalismo post Guerra Fría necesita la OMC? Esto sucede porque la OMC funciona como un vehículo para un nuevo régimen de acumulación de capital. Lo nuevo acerca de este régimen de acumulación de capital es su alcance global y universalizador a través de los límites fronterizos estatales, a través de las divisiones convencionales entre estado, economía y sociedad, sobre todos los fenómenos materiales y no materiales, incluyendo artículos no comerciados previamente, por ejemplo ideas, agua, genes (incluso genes humanos). En este contexto, a lo que 'globalización' se refiere es a un proceso que mercantiliza el planeta entero, con todo y todos lo que hay en él, tomándolo como capital a ser acumulado (incluso a los seres humanos). El resultado de esto es algo que podríamos describir como 'capitalismo trascendental', donde el capital se convierte en la modalidad para la trascendencia de la definición y valoración de todos los aspectos de la vida, incluyendo la vida humana.

¿POR QUÉ NO HAY MÁS PERSONAS PREOCUPADAS POR ESTA CRISIS?

Se podría esperar que una crisis de tal magnitud recibiera mucha atención de todos en todos lados. Pero, irónicamente, incluso las feministas, los trabajadores, los estudiantes y otros están diciendo cosas como las siguientes: "¿Qué tiene que ver la liberalización del comercio con nosotros? Tenemos cuestiones más inmediatas de que preocuparnos, tales como el empleo, la violencia, la vivienda, la salud." Estas declaraciones implican que la liberalización del comercio es percibida como lejana, técnica e irrelevante. Pero el empleo, la violencia, la vivienda, la salud, etc. son sólo los síntomas de una enfermedad. Entonces, ¿por qué la gente está mirando los síntomas y no la enfermedad?

Una forma de ver las cosas es también una forma de no ver nada. Pero ¿por qué existe esta forma particular de ver las cosas y no otra? En un nivel superficial, podríamos diagnosticar esta forma de ver las cosas como falta de información, que podríamos tratar de remediar brindando capacitación en economía y educación popular sobre cuestiones de liberalización del comercio. Muchas ONGs están de hecho involucradas en este esfuerzo.

Pero ¿se debe este punto de vista ciego solo a la falta de información? En un nivel más profundo, esta forma de ver las cosas puede derivar de la existencia de una 'hegemonía' en el sentido de Antonio Gramsci de 'mandar por consenso activo' – esto significa que la dominación se consigue a través del consentimiento de los dominados.¹⁰

¿Pero por que aquellos que están dominados lo consienten? Tres factores llevan a esta situación:

1. La negación, supresión y destrucción de alternativas
2. Muchas capas de mediación de los procesos globales –gobiernos, elites, comunidades, familias
3. La fantasía de que cualquiera puede ser un ganador en el sistema capitalista

9. Entrevista del 15 de Junio de 2002 para el programa de televisión *Commanding heights: the battle for the world economy*; transcripción en <<http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/lo/story/index.html>>

10. Gramsci, Antonio. 1994. [Publicado Originalmente en Italiano en 1947]. *Letters from prison*. Traducido por Ray Rosenthal; editado por Frank Rosengarten. New York: Columbia University Press.

El resultado es un síndrome de dependencia, por el cual el dominado pasa a verse a sí mismo como dependiente de aquellos que lo dominan. ¿Qué es un síndrome de dependencia? Como ejemplo, permítanme citar el foto-collage satírico de Dread Scott de 2001 de la Mammy de Scarlett O'Hara de *Lo que el Viento se Llevó*, que sobreimprime a la foto de Mammy las palabras

'SI LA GENTE BLANCA NO HUBIERA INVENTADO EL AIRE, ¿QUÉ RESPIRARÍAMOS?'

En el mismo sentido, la gente que desarrolla un síndrome de dependencia vis-à-vis con aquellos que los dominan, comienzan a pensar de esta manera: 'Si los capitalistas no acumularan capital, ¿cómo tendríamos trabajo?' Por esta razón, hasta el término 'capitalismo' ha pasado de moda, como si fuera mal educado llamar la atención sobre su existencia. En cambio, lo que se oyen son críticas al llamado 'neoliberalismo', con la implicación de que no es más que una forma del capitalismo, en contraste con otras formas de capitalismo, preferibles, que sin embargo, permanecen indefinidas.



ENTONCES ¿QUÉ TIPO DE INVESTIGACIÓN NECESITAMOS REALIZAR EN ESTA SITUACIÓN?

Necesitamos más que simplemente recolectar información sobre los síntomas. Necesitamos estudiar la enfermedad. Lo que caracteriza a esta enfermedad es una estructuración del poder basada en 'la supervivencia del más apto' —una frase acuñada por Herbert Spencer en 1851, quien inventó el llamado 'Darwinismo social'. No estamos tratando solamente con una estructura de poder establecido (por ejemplo una monarquía), sino con un proceso de estructuración del poder en función de seguir produciendo unos pocos ganadores en una multitud de perdedores. No sólo eso, además esta ideología legítima a los ganadores como merecedores de ganar y a los perdedores como merecedores de perder. Este código (in)moral está en la base de los procesos actuales de liberalización del comercio y del capitalismo global, a través de los cuales las crisis de subsistencia de millones de personas son trivializadas como el destino justo de los perdedores.

En este contexto de 'Darwinismo social' despiadado, ¿sólo vamos a contar a los ganadores y perdedores, e identificar quiénes son? ¿No podemos descansar tranquilos con sólo documentar casos y recolectar información (aunque sea desagregada en términos de género) sobre los perdedores y los que sufren? De lo contrario, sólo estaríamos rastreando las formas por las que los ganadores se convierten en ganadores, tanto legítima como ilegítimamente — por ejemplo, estudiando el uso y el mal uso que realizan de tratados, acuerdos, asistencia financiera y más.

Necesitamos hacer más que eso. Necesitamos comprender cómo se hacen y se implementan las reglas de juego, cómo llegan a ser aceptadas, cómo son resistidas, cómo pueden ser deshechas, cómo hacer para no jugar este juego. Necesitamos estudiar los procesos de producción y reproducción de relaciones de poder particulares, incluyendo procesos económicos, idearios y sociales. La grilla siguiente es un intento de mapear la matriz de relaciones de poder en la que habitamos.

11. Hill, Shawn. 21 de Marzo de 2001. 'Media savvy', Bay Windows Online, <http://www.baywindows.com/media/paper328/news/2002/03/21/Arts/Media.Savvy-220901.shtml>

RELACIONES DE PODER DENTRO DE Y A TRAVÉS DE ESTOS DOMINIOS					
	ECONOMÍA	ECONOMÍA-FORMAS DE GOBIERNO	FORMAS DE GOBIERNO	FORMAS DE GOBIERNO-SOCIEDAD	SOCIEDAD
GLOBALES	Entre corporaciones transnacionales	Entre estados miembros de la OMC, Banco Mundial, el FMI, entre corporaciones transnacionales y los organismos multilaterales	Entre organismos multilaterales, entre estados miembros de las Naciones Unidas	Entre la Iglesia y la sociedad global, al-Qaeda y EUA como superpotencia, sociedad civil global y organismos multilaterales	Entre las religiones del mundo, variedades de la cultura global, incluyendo los medios, las artes, el consumismo
GLOBALES-REGIONALES-NACIONALES	Entre corporaciones transnacionales y capitalistas nacionales	Entre corporaciones transnacionales y los gobiernos nacionales y bancos regionales	Entre EUA, la UE, organizaciones regionales, gobiernos nacionales	Entre EUA, la UE, organizaciones regionales y la sociedad civil nacional	Entre cuerpos internacionales, regionales y nacionales (incluyendo ONGs)
NACIONALES	Entre capitalistas nacionales	Entre capitalistas nacionales y gobiernos nacionales	Entre partidos gobernantes y opositores	Entre la 'iglesia' y el estado, la sociedad civil y el estado	Entre cuerpos religiosos, grupos seculares, entre los medios, la academia, la sociedad civil
NACIONALES-LOCALES	Entre capitalistas nacionales y elites locales	Entre capitalistas nacionales y gobiernos locales	Entre gobiernos nacionales y locales, gobiernos y separatistas	Entre gobiernos nacionales-locales y ONGs nacionales-locales	Entre ONGs nacionales y locales
LOCALES	Entre elites locales	Entre gobiernos y elites locales	Entre formas de gobierno locales	Entre gobiernos locales y comunidades	Entre comunidades, familias, individuos

¿DÓNDE SE ENCUENTRAN LAS MUJERES EN ESTA MATRIZ DE RELACIONES DE PODER?

Las mujeres son marginalizadas – es decir, están en los márgenes del poder en cada dominio y en cada nivel de la matriz. Por un lado, esto es malo ya que las mujeres no están ubicadas en lugares clave de la toma de decisiones. Por el otro lado, sin embargo, esto también significa que las mujeres tienen potencialmente una mayor libertad para imaginar y engendrar formas alternativas de organizar la sociedad, la economía y la política. Tales alternativas estarían en un plano diferente que las luchas y confabulaciones cambiantes entre los ostentadores del poder, predominantemente hombres, ubicadas en dominios diferentes y a niveles diferentes.

Las mujeres no deben dejarse engañar por dos espejismos. El primero es el espejismo de que, con un poco más de esfuerzo y un poco más de competitividad, también las mujeres pueden convertirse en ganadoras en el juego de la liberalización del comercio y el capitalismo global. Esto es un espejismo porque la naturaleza del Darwinismo social capitalista consiste en que unos pocos ganadores emergerán de la multitud de perdedores. De modo que incluso si algunas súper mujeres tienen éxito como empresarias capitalistas, esto no promete nada para las otras millones que no lograrán traspasar el angosto cuello de botella del sistema, cargadas como están con las funciones de reproducción social y la molestia del patriarcado capitalista.

El segundo espejismo es que la equidad de género vendrá casi automáticamente una vez que el capitalismo del Primer Mundo sea derrotado, independientemente de qué resulte ganador en su lugar. De acuerdo con esta forma de pensar, se debería dar prioridad a las confrontaciones con EUA como la principal superpotencia del mundo. En consecuencia, muchas mujeres de organizaciones anti-globalización, anti-liberalización del comercio, y anti-EUA, se encuentran extrañamente alineadas con movimientos políticos Islámicos anti-Americanos poco amigos de las mujeres. La idea de que tal alianza non-santa dará en relación con la equidad de género es claramente un espejismo, así como la elección de patriarcados comunales como un ‘mal menor’ que el capitalismo sólo puede llevar a la fragmentación de la solidaridad internacional entre las mujeres. ¿Por qué? Porque las mujeres que se encuentran en la posición privilegiada de elegir con quién alinearse geopolíticamente, obviamente no son las mismas mujeres que sufrirían con la ascensión de patriarcados comunales. Pero incluso la elección de aliarse con el enemigo de nuestro enemigo es realmente una elección realizada desde una posición de impotencia, muy parecida a elegir a nuestro propio violador, como si no hubiera otra opción que el ser violada y la única cuestión fuera ‘por quién’.

Esto nos lleva a concluir que como una clase global definida por el género, las mujeres deberían poder decir, legítimamente, ‘Que caiga una maldición sobre todas vuestras casas’ a la matriz de relaciones de poder predominantemente masculinas que las atrapan. Más aún, no deberían temer que al rechazar todas ‘sus casas’ no quedara ninguna ‘casa’ para ellas. Las mujeres necesitan salir del síndrome de dependencia que las lleva a pensar que si los hombres no tuvieran poder, las mujeres no tendrían aliados que las protegieran. Los blancos no inventaron el aire, los hombres no inventaron el poder, y la OMC no inventó el comercio.

ENTONCES ¿QUÉ ES NECESARIO HACER QUE AÚN NO SE HA HECHO?

- Necesitamos ver el ‘elefante entero’, aunque no podamos tocar ‘todo el elefante’ a la vez.
- No debemos confundir una parte por el todo, incluso si eso es todo lo que podemos tocar por ahora.

- Necesitamos comprender de qué manera esa parte que estamos tocando encaja en el todo.
- Necesitamos trabajar con otras y otros que están tocando otras partes, para juntos poder mapear las trayectorias del poder.
- Debemos identificar las interrupciones y desvíos reales y potenciales de estas trayectorias del poder.
- Debemos descubrir e imaginar estructuraciones de poder alternativas, reales y potenciales, incluyendo la factibilidad de su diseminación a través de los diferentes niveles y dominios.

Panorama general sobre el estado de las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio (OMC)

MARIA PIA HERNÁNDEZ PALACIOS

La Sexta Conferencia Ministerial de la OMC se celebrará en Hong Kong, China del 13 al 18 de Diciembre de 2005. Este podría ser un acontecimiento crucial y crítico para transformar en acciones concretas las promesas de desarrollo contenidas en la Declaración de Doha de 2001. La próxima ministerial de Hong Kong podría ser también una oportunidad para reivindicar el multilateralismo comercial, mismo que este haya sido socavado profundamente en los últimos años debido a la creciente proliferación de acuerdos comerciales bilaterales y/o regionales.

Las Ministeriales de Comercio se celebran cada dos años y reúnen Ministros de Comercio de todo el mundo para tomar decisiones políticas trascendentales sobre los destinos del comercio mundial, particularmente en las áreas de Agricultura, Servicios, Comercio de Bienes No Agrícolas (NAMA por su sigla en Inglés), Reglas de Servicios, asuntos de Propiedad Intelectual, entre otros. La historia de las Ministeriales, así como la historia misma de la OMC han estado caracterizadas por una relación muy conflictiva entre los gobiernos miembros de la misma, la sociedad civil y la prensa. Desde la creación de la OMC en 1995, cuatro Ministeriales han fracasado, siendo ejemplo de esto lo ocurrido en Cancún, México en el año de 2003.

Es pertinente en tal sentido preguntarse: ¿Cuales son las expectativas para Hong Kong? ¿Se han superado las profundas divisiones existentes en Cancún entre países desarrollados y países en desarrollo, lo que se conoce como posiciones Norte y Sur? ¿Será posible llevar a buen término la llamada "Agenda para el Desarrollo" de Doha? Para tal efecto es importante analizar el actual contexto en el cual se desarrollan las negociaciones comerciales y los elementos que podrían ser determinantes para garantizar el éxito de la Agenda de Desarrollo o bien aumentar aun más las posiciones divorciadas entre Norte y Sur.

UN POCO DE HISTORIA

La pasada Ministerial en Cancún fracasó debido a las profundas diferencias existentes entre el Norte y el Sur, particularmente en las cuestiones relacionadas a los temas de Singapur

12. Coordinadora de la Representación en Ginebra de IGTN

(inversiones, competencia, facilitación de comercio y transparencia), Agricultura y a la Iniciativa Sectorial sobre el Algodón. Los temas de Singapur, en su momento, fueron una prioridad para la Unión Europea que los impulsó hasta el último momento de las negociaciones en Cancún pese a la constante oposición demostrada por los países en desarrollo que rechazaron permanentemente la inclusión de estos temas, argumentando que su conceptualización y el margen de negociación de estos temas eran totalmente ambiguos y que carecían de capacidades técnicas para sobrellevar una negociación de ese tipo.

En cuanto a Agricultura, los países en desarrollo rechazaron completamente la posición negociadora de los Estados Unidos de América y la Unión Europea por considerar que la misma no contemplaba propuestas concretas para el tema de eliminación de los subsidios internos a la producción y la reducción de tarifas arancelarias del Norte para permitir el ingreso de los productos agrícolas del Sur. Esto provocó que los países en desarrollo reaccionaran formando una coalición denominada el Grupo de los 20 (G-20) que incluye Brasil, India, África del Sur y China y conformado por países con poblaciones agrícolas significativas y mercados de gran volumen y de interés para el Norte. Es importante subrayar que el tema de los Subsidios sigue siendo crucial en el contexto negociador, y que se mantiene aun sin resolverse.

Las tensiones existentes se incrementaron aún más con la introducción de la propuesta de la "Iniciativa Sectorial del Algodón" presentada por un grupo de países Africanos (Benin, Burkina Faso, Chad y Mali) la cual describe el daño causado por los subsidios al algodón otorgados por países desarrollados, particularmente los Estados Unidos de América. La propuesta aboga por la eliminación de dichos subsidios y la instauración de un mecanismo compensatorio que los países desarrollados deberán pagar a los países Africanos por las pérdidas derivadas de estos subsidios. A pesar que esta propuesta gozaba de considerable apoyo por parte de los países en desarrollo, la propuesta no fue considerada y más bien se reforzó la posición de Estados Unidos de América en donde se indicaba que dichos países deberían diversificar su producción cambiando del cultivo del algodón a otros rubros.

Todos los elementos anteriores contribuyeron a la caída de la Ministerial en Cancún, con países del Norte y del Sur culpándose unos a los otros del colapso. Lo cierto es que la posición del Norte fue totalmente inflexible a las demandas del Sur, sin que se pusieran en la mesa acciones concretas para realizar avances que garanticen políticas comerciales teniendo como elemento central el desarrollo socio económico de los pueblos.

¿QUE SUCEDIÓ DESPUÉS DE CANCÚN?

En Julio de 2004, los miembros de la OMC acordaron en Ginebra el conocido "Acuerdo Marco de Julio", que reactiva un proceso sumamente técnico en las negociaciones mediante el establecimiento de indicadores detallados para las negociaciones en las áreas centrales tales como Agricultura, Servicios y NAMA. La tarea encomendada a los negociadores es la definición de modalidades para negociar, lo que implica un proceso fundamentalmente técnico que se ha desarrollado tanto en reuniones formales como informales. Cabe señalar que aunque esta etapa esté caracterizada por un trabajo principalmente técnico, el mismo va aparejado por decisiones y presiones políticas entre los miembros, todo con el objetivo de asegurar los intereses de ciertos miembros de la OMC, particularmente del Norte.

Mediante el Acuerdo Marco de Julio los miembros de la OMC identificaron la ruta a seguir para Hong Kong, la misma que reafirma los compromisos y objetivos de la Declaración de Doha. De acuerdo con estos objetivos, cabe preguntarse si el Acuerdo Marco de Julio ha facilitado el entendimiento y estrechado las diferencias existentes entre países desarrollados

y países en desarrollo. Desafortunadamente, la respuesta a tal pregunta no parece ser muy positiva y el acuerdo resulta cada vez más difícil debido a una serie de factores tanto internos como externos a las negociaciones que han complicado el proceso tanto desde el punto de vista técnico como político.

El Acuerdo Marco de Julio presenta un lenguaje vago, con procedimientos imprecisos en temas que demandan compromisos políticos beligerantes y acciones concretas a realizar particularmente de parte de países desarrollados. Esta situación se puede visualizar más claramente en el Anexo correspondiente al área de negociaciones agrícolas, particularmente en cuestiones altamente controversiales como es el tema de los subsidios internos y subsidios a la exportación; la definición de una fórmula para reducción de tarifas arancelarias que tome en cuenta flexibilidades para países en desarrollo y el uso inapropiado de ayuda alimentaria como un mecanismo encubierto de *dumping* por parte de países del Norte, entre otros.

El lenguaje del Acuerdo Marco de Julio es también impreciso con relación a como alcanzar un Trato Especial y Diferenciado efectivo para los miembros en desarrollo. Un ejemplo concreto de esto es el lenguaje establecido en los párrafos 41 y 42 del anexo de Agricultura en relación con el establecimiento de Productos Especiales (PE) y Mecanismos de Salvaguardia Especial (MSE)¹³. Estas fueron dos propuestas presentadas por países en desarrollo en respuesta a la amenaza de la importación masiva de productos baratos del Norte que tienen consecuencias devastadoras para los pequeños agricultores de países en desarrollo.

LA RUTA A HONG KONG - CONTEXTO POLÍTICO

El escenario actual en las negociaciones en la OMC es muy complicado y poco propicio para alcanzar acuerdos favorables al mundo en desarrollo. El proceso negociador en el cual se han visto sumergidos los miembros de la OMC en preparación a la Ministerial de Hong Kong ha estado particularmente caracterizado por la falta de transparencia y procesos decisorios exclusivos a un grupo determinado de miembros. Esto se evidencia mediante la proliferación de reuniones conocidas como "Mini-ministeriales" y reuniones dirigidas a ciertos miembros que presentan particular resistencia a ciertas propuestas de interés de países del Norte; lo que se conoce como reuniones en el "green room". Así mismo, en estas reuniones Mini-ministeriales participan exclusivamente determinados actores, lo que se ha denominado el "Grupo de las Cinco Partes Interesadas" (FIPs por sus siglas en Inglés) integrado por Brasil, India, Estados Unidos de América, Unión Europea y Australia. Evidentemente, la conformación de este grupo excluye la participación de países con economías medianas y pequeñas, con serias limitantes tanto de recursos económicos, como de capacidades técnicas para participar en la toma de decisiones de procesos tan complicados y saturados de reuniones.

Es importante notar otro elemento preocupante del proceso y es el referido a la creciente fragmentación del mundo en desarrollo caracterizada por aparentes intereses conflictivos entre grupos de esos países. Así, podemos apreciar el Grupo 33 con particular énfasis en el

13. Párrafo 41 del Acuerdo marco de Julio establece que: "Los países en desarrollo Miembros dispondrán de la flexibilidad necesaria para designar un número apropiado de productos como especiales, basándose en criterios relativos a las necesidades de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural. Estos productos podrán ser objeto de un trato más flexible. Los criterios y el trato de dichos productos se especificarán más detalladamente durante la fase de negociación y reconocerán la importancia fundamental de los productos especiales para los países en desarrollo".

Párrafo 42: "Se establecerá un mecanismo de salvaguardia especial (MSE) que podrán utilizar los países Miembros en desarrollo".

tema de los Productos Especiales y Mecanismos de Salvaguardia Especial (los anteriormente citados párrafos 41 y 42 del Acuerdo Marco de Julio). Existe otro grupo beligerante que es el Grupo 90, conformado principalmente por países que defienden el tema del mantenimiento de las preferencias comerciales con la Unión Europea, estos son principalmente, pequeñas y medianas economías del Caribe, África y el Pacífico que rivalizan con otros países en desarrollo que abogan por la eliminación de preferencias comerciales y la igualdad de tratamiento en cuanto a acceso a mercado en países del Norte.

Dentro de la categorización de grupos, es de suma relevancia la participación del Grupo 20, coalición que se formó durante la Ministerial de Cancún y cuyos voceros son principalmente Brasil e India, países con intereses principalmente ofensivos con relación a obtener mayor acceso a mercados para exportación de productos agrícolas y no agrícolas, así como también con claros intereses ofensivos en el tema del comercio de servicios, particularmente en la prestación de servicios en Modo 4, referido a la libre movilidad de personas naturales para prestar servicios profesionales.

Otro elemento que ha caracterizado el actual proceso de negociación en la OMC es el enfoque "secuencial" con que se ha llegado a acuerdos entre los miembros, debilitando el principio negociador del Todo Único que establece que "nada está acordado hasta que todo esté acordado". Un ejemplo de esto es el Acuerdo Marco de Julio, en donde aparecen una serie de acuerdos o concesiones, principalmente a favor de países desarrollados, en temas tales como ampliación de la cobertura de la Caja Azul para subsidios internos a la producción y ciertas disposiciones en cuanto a la aceptación de una fórmula para acceso a los mercados de los productos no agrícolas (esto referido a la propuesta de la fórmula Suiza, rechazada en Cancún y reintroducida como Anexo en el Acuerdo Marco de Julio), que es usada, actualmente, como base de negociación, y finalmente la imposición de fechas para la presentación de ofertas revisadas en el área del comercio de servicios. Las anteriores concesiones, de cierta forma, debilitan las posiciones negociadoras de los países en desarrollo, quienes poco a poco aceptan acuerdos parciales que estrechan su margen negociador o de intercambio en relación con temas de interés particular a estos países.

TEMAS FUNDAMENTALES DE NEGOCIACIÓN

Es evidente que las diferencias entre posiciones del Norte y del Sur no han aminorado y, por el contrario, existe creciente tensión sobre propuestas presentadas en áreas cruciales de negociación, tal y como es Agricultura, Servicios y NAMA. Con relación a las negociaciones agrícolas, pese a la retórica de los políticos del Norte, no se han presentado acciones concretas para el tema de la progresiva eliminación de los subsidios a la producción, hay contradicciones internas serias sobre este tema y la voluntad política para realizar acciones efectivas en esta área es cada vez más cuestionada. Igual evaluación de la situación acontece para el tema de los subsidios a la exportación, tema que está intrínsecamente relacionado con el continuo uso de "Ayuda Alimentaria" a países en desarrollo como un mecanismo encubierto de *dumping* por parte de países del Norte.

Por otro lado, y a pesar de la poca flexibilidad demostrada por los países desarrollados con relación a sus compromisos, existe cada vez más presión de parte de esos países para ensanchar sus posibilidades de acceder a los mercados de países en desarrollo a través de la disminución de tarifas arancelarias, lo que derivaría en mayor ingreso de productos agrícolas del Norte a países del Sur, a precios más baratos, respondiendo, así, a los intereses ofensivos de las transnacionales agrícolas del Norte.

En el tema del comercio de servicios, la situación no luce más favorable y, en cambio, se

ha complicado aun más con la última propuesta presentada recientemente por la Unión Europea sobre el establecimiento de guías o, lo que se denomina, en Inglés, "*benchmarking*" para la presentación de ofertas y compromisos en el área de servicios. Esta propuesta básicamente plantea que para que una oferta sea "válida", la misma tiene que cumplir determinados requisitos en cuanto a la calidad y cantidad de compromisos y sectores ofrecidos a liberalizar. Evidentemente, esta es una propuesta que viola la naturaleza misma de la conveniencia y espontaneidad que debería existir en la negociación y que inclusive esta contemplada en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en Inglés), mismo que funge como marco legal para estas negociaciones.

En cuanto a las negociaciones en el NAMA, no existe, aun, acuerdo sobre la fórmula a usar para disminuir tarifas arancelarias, pero se puede decir que esta es un área de fundamental importancia para países mediana y altamente industrializados que ejercen actualmente fuertes presiones políticas para la aceptación de una formula que plantea la efectiva disminución y/o eliminación de tarifas arancelarias en el Sur para productos no agrícolas del Norte, particularmente en el área de tecnología, venta de bienes industriales y algunos bienes naturales tales como recursos maderables, pesqueros y minerales. Las negociaciones del NAMA, según están contempladas actualmente, plantean serios problemas para el desarrollo y subsistencia de la industria local o domestica de países que no tienen una industria consolidada, ya que proponen a mediano y/o largo plazo el desmantelamiento de la protección mediante tarifas arancelarias para la industria doméstica y un creciente proceso de des-industrialización en los países del Sur.

Al actual escenario multilateral cabe agregar otro factor de gran importancia que ha debilitado la agenda comercial multilateral de los países en desarrollo tal y como es el tema de la proliferación de tratados comerciales bilaterales y regionales. Estos acuerdos han probado ser extremadamente onerosos y perjudiciales para países en desarrollo que no presentan la debida autonomía para negociar con socios comerciales de mayor envergadura económica y poder político. El último ejemplo de esto ha sido el recientemente aprobado acuerdo comercial entre Estados Unidos de América y los países de Centro América y Republica Dominicana, mismo que impone a los últimos obligaciones en algunos casos aun más onerosas que las mismas negociadas en la OMC y que, por otro lado, ha dejado de fuera el tema de los Subsidios a la producción. Este proceso ha puesto de manifiesto las debilidades políticas y la escasez de capacidades técnicas de estos países para negociar con un socio comercial tan poderoso como lo es Estados Unidos.

Hong Kong podría representar una oportunidad para el desarrollo, sin embargo las actuales circunstancias en que se están desarrollando las negociaciones no parecen indicar un resultado positivo para el mundo en desarrollo. Cabe señalar que la posición intransigente y con un planteamiento limitado y exclusivo de acceso a mercados persiste en la visión de las negociaciones de la OMC, poniendo de lado o ignorando, en muchos de los casos, la perspectiva de desarrollo de los pueblos y principios políticos básicos tales como la necesaria Autonomía Política que los Gobiernos y pueblos tienen derecho a ejercer para implementar políticas internas activas que garanticen su soberanía alimentaria, incluyendo el tema de seguridad alimentaria para sus ciudadanos.

Mientras persistan estas posiciones intransigentes e impositivas de la agenda del Norte, sin un verdadero respeto e implementación eficaz de normas de Trato Especial y Diferenciado para países en desarrollo, no habrá oportunidad de usar efectivamente al comercio como un medio para garantizar el desarrollo integral de los pueblos del Sur y, por el contrario, se seguirán ensanchando aun más las diferencias y desigualdades socio-económicas entre el Norte y el Sur.

El camino hacia Hong Kong y sus implicaciones para las negociaciones comerciales en las Américas

FÁTIMA V. MELLO¹⁴

La expansión del llamado libre comercio es vista, actualmente, como el principal susténtaculo del modelo económico implantado por el neoliberalismo, modelo este volcado al mercado externo, a la extrema concentración de riquezas resultantes de las actividades económicas y a la garantía de continuidad del equilibrio monetario que mantiene el frágil sistema financiero global. Por este motivo, no solo las transnacionales y las grandes empresas exportadoras, como también las instituciones financieras multilaterales y los gobiernos nacionales, colocan, en el centro de sus estrategias, la ampliación del libre comercio. Muchos gobiernos llegaron a someter el conjunto de sus políticas externas al imperativo de ampliar su participación en el comercio internacional.

Es en este contexto que se desarrollan las negociaciones en el ámbito multilateral -de la Organización Mundial del Comercio (OMC)-, continental (Américas), intra-regional (América Latina), e inter-regional (de América Latina con la Unión Europea). La evolución, o no, de las negociaciones en un ámbito ha guardado directa relación con los demás, y es de este que trata este artículo.

EL ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES EN LA OMC

Las negociaciones y su evolución en el ámbito multilateral son reveladoras de los inmensos obstáculos y distancias existentes entre la prioridad dada por los actores mencionados arriba al avance de la liberalización, a través de la consolidación de la actual Rodada de Doha, y los permanentes bloqueos y divergencias entre países que han resultado en rotundos fracasos en el proceso negociador, conforme ha quedado evidente en el fracaso de las reuniones ministeriales de Seattle (1999) y Cancún (2003).

Desde el punto de vista de las organizaciones de la sociedad civil y movimientos sociales, la OMC se ha tornado el principal blanco de resistencia del movimiento popular global,

14. Directora del Núcleo de Relaciones Internacionales de la FASE – Solidaridad y Educación - y secretaria ejecutiva de la REBRIP (Rede Brasileira Por la Integración de los Pueblos)

cuyas movilizaciones contra su agenda, y los intereses que ella traduce, se han transformado, sobretudo a partir de 1999, en la referencia central de balizamiento para la ascensión de este movimiento, que culminó con la creación del Foro Social Mundial.

Por el lado de los gobiernos, las divergencias son amplias y traducen diferencias substanciales con relación a las concepciones sobre el peso y la autonomía que debe tener la política internacional frente a las políticas domésticas. O sea, difieren sobre el grado de autonomía que la esfera de la política nacional debe, o puede tener en relación con la economía y con el poder decisorio de las instituciones internacionales.

Expresan todo el peso con que los intereses de las empresas globales presionan a las políticas nacionales. El comportamiento de los gobiernos en las negociaciones de la OMC revela, por fin, el perfil de las nuevas correlaciones de fuerzas dentro del sistema internacional que, al contrario de la época de la Guerra Fria, está en constante transformación, probablemente hasta que se concluya la transición para un nuevo ordenamiento de poder más permanente.

Las divergencias en las negociaciones de la OMC involucran tres conjuntos de problemas: grado de abertura para acceso a mercados (y los cambios necesarios en subsidios y otras políticas de apoyo gubernamental); amplitud de la agenda de la OMC y reglas.

En lo que dice respecto a acceso a mercados, el enfoque de divergencias se encuentra, por un lado, en la prioridad dada por los llamados países en desarrollo a la ampliación de sus exportaciones agrícolas para los mercados del Norte y, por otro, en el interés de los llamados países desarrollados en expandir los negocios de sus empresas en el área de servicios (financieros, telecomunicaciones, agua, energía, audiovisual etc), de sus bienes industrializados y de propiedad intelectual. Por este motivo, en el camino para la VI Reunión Ministerial que se realiza en Hong Kong en diciembre de 2005, el enfoque de la disputa y de los innumerables intentos de desbloqueo de las negociaciones, está situado en los intercambios cruzados entre agricultura, servicios, propiedad intelectual y NAMA -sigla que, en inglés, significa Non-Agricultural Market Access, un acuerdo que trata de la reducción de tarifas de importación de productos industrializados y de la liberalización del comercio de productos forestales, como la madera y la pesca, entre otros. Es importante recordar que los llamados países desarrollados utilizaron ampliamente las tarifas como instrumento para la promoción de sus políticas industriales y, ahora, quieren prohibir los países no industrializados de utilizaren el mismo recurso.

Uno de los problemas que emergen de este intercambio cruzado es la percepción de que la formulación de las posiciones negociadoras de cada país se choca en fuerzas e intereses muy fragmentados; o sea, las posiciones negociadoras defendidas por los gobiernos expresan, cada vez menos, una visión de conjunto de un determinado país, y, cada vez más, traducen la fuerza de un u otro sector económico. Este es el caso, por ejemplo, del agronegocio exportador brasileiro, cuya importancia como sustentáculo de la política económica se traduce en la predominancia de sus intereses ofensivos en la formación de la posición negociadora brasileira, en perjuicio de posiciones más defensivas de algunos sectores industriales y de servicios.

El cuadro de disputas en el proceso negociador hacia Hong Kong traduce una cierta reducción de expectativas con relación a la amplitud de la agenda de la OMC. Este ambiente resulta de la frustración con el intento hecho en la preparación de la reunión ministerial anterior, realizada en 2003 en Cancún, de introducción de los llamados nuevos temas (o temas de Singapur) en el mandato de la OMC: inversiones, compras gubernamentales, políticas de competencia, y facilitación del comercio. Aunque haya existido el intento de inclusión de diversos aspectos de estos nuevos temas en áreas ya consolidadas en la agenda de la

OMC (como es el caso de la liberalización de reglas para inversiones externas en servicios incluidas en las negociaciones del GATS -Acuerdo General Sobre Comercio de Servicios), el hecho es que la resistencia en bloque de países del Sur a la ampliación de la agenda de la OMC significa una importante señal política de las dificultades y trabas enfrentadas por la más poderosa institución de la globalización neoliberal.

El fracaso de Cancún también ha resultado en la percepción, por parte de los países desarrollados, de que sería necesario acomodar las carencias de los países menos desarrollados para reducir los focos de tensión, de ahí surgiendo un ambiente más favorable a la incorporación de temas como tratamiento especial y diferenciado para los países menos desarrollados, lo que expresa el reconocimiento de asimetrías y la necesidad de compensarlas. De esta manera, las tensiones centrales están concentradas en los intereses de los países medios, representados en cierta medida por las posiciones negociadoras de Brasil, Argentina y India, entre otros. Inclusive, la responsabilidad por un eventual nuevo fracaso de otra reunión ministerial ya estaría localizada de antemano en las espaldas de estos países medios.

Con respecto a las reglas, es importante señalar que muchos países en desarrollo consideran la OMC la instancia ideal para negociarse reglas, ya que en esta esfera la correlación de fuerzas les resultaría, en teoría, mucho más favorable que en el ámbito, por ejemplo, de negociaciones continentales e inter-regionales, donde estos países se confrontan frente a frente con los EUA y Unión Europea. De esa manera, países como Brasil distribuyen sus energías negociadoras de forma a definir reglas en la OMC, y exclusivamente acceso a mercados en las negociaciones continentales e inter-regionales.

Esto no significa decir que las reglas definidas en la OMC sean favorables a los países en desarrollo. Al contrario, las reglas en todos los sectores de negociación de la OMC, sea en servicios, agricultura, propiedad intelectual, o NAMA, pueden ser sumariamente resumidas a liberalización forzada para los países con menos poder, y derecho de los países con más poder a proteger sus economías y sus inversiones. O sea, se trata apenas de un ambiente "menos malo" que el continental o inter-regional.

LAS NEGOCIACIONES INTER-REGIONALES Y CONTINENTALES

Al mismo tiempo en que sigue (o se trava) el juego negociador en el ámbito de la OMC, las sub-regiones latinoamericanas negocian acuerdos de libre comercio dentro del continente y con la Unión Europea. La agenda es básicamente la misma, con pequeñas diferenciaciones relacionadas a los intereses específicos de las empresas europeas o estadounidenses. Una salvedad importante con relación al alcance de esta agenda es que, al contrario de la OMC (que, como fue antes mencionado, tuvo que reducir sus expectativas de inclusión de nuevos temas en función de las resistencias políticas que emergieron en Cancún), aquí, las ambiciones sobre la amplitud de la agenda continúan altas; o sea, los acuerdos regionales en negociación, tanto con los EUA como con la Unión Europea, cargan integralmente los temas por ahora excluidos del mandato de la OMC, y aun acrecientan otros no previstos en el ámbito multilateral, como es el caso de las cláusulas inversionista versus Estado (incluidas en los TLCs con los EUA). Otra diferencia que debe ser señalada es el hecho de que en algunos casos existen algunos intentos de resistencia con relación a la inclusión de reglas (como en el caso del acuerdo MERCOSUR-Unión Europea).

Son inúmeros los acuerdos cuya negociación está en curso. Algunos de ellos componen el paquete de desmembramiento del ALCA que los EUA están llevando adelante después del acuerdo de Miami, que aprobó el formato de negociación del ALCA en dos pisos -con una base común a ser adoptada por todos los países miembros del acuerdo, y otro conjun-

to de acuerdos a ser firmado conforme a los intereses de cada parte-. Las evaluaciones del resultado de la ministerial de Miami coinciden sobre la eficacia de este formato para la paralización de las negociaciones del ALCA, pero el hecho es que después de su adopción los EUA están invirtiendo sus energías en el continente para llevar adelante acuerdos sub-regionales, como el CAFTA-DR y el TLC (Tratado de Libre Comercio) andino, que son copias del ALCA en su versión integral, solo que ahora con alcance sub-regional. Se trata, básicamente, de acuerdos de liberalización en agricultura, inversiones, servicios, propiedad intelectual y bienes, visando una amplia libertad a los inversionistas y empresas estadounidenses, que sería garantizada y respaldada por tribunales con autoridad por encima de los Estados y leyes nacionales.

El CAFTA-DR es el acuerdo de libre comercio entre los EUA, cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y la República Dominicana (ésta integrada al acuerdo en 2004), que promueve amplio acceso a los inversionistas estadounidenses a los recursos genéticos, a la biodiversidad de la sub-región, además del desmonte y privatización de los servicios públicos, de la fragilización de la agricultura familiar y campesina, y del todavía más amplio acceso a los bancos y empresas de seguros estadounidenses. Busca también eliminar los impuestos arancelarios para un 80% de las exportaciones de los EUA. Fue aprobado recientemente con muchas resistencias y dificultades por el Congreso de los EUA. Al mismo tiempo, el TLC andino es el acuerdo de libre comercio entre EUA y los países de la Comunidad Andina (excepto Venezuela) que, además de todo lo que está previsto en el ALCA integral, busca garantizar el amplio acceso de las empresas estadounidenses a los recursos naturales de la sub-región, especialmente agua, minerales, gas y la rica biodiversidad andina. O sea, en el caso de este TLC las negociaciones en propiedad intelectual son uno de los focos principales de interés de los EUA.

Es importante recordar que los países desarrollados encaran el conjunto de las negociaciones comerciales como un "todo único", es decir, las concesiones que por ventura estuvieran dispuestos a hacer (si es que harán alguna) son vistas en su conjunto. Esto significa decir que ellos no destinan una parcela de las concesiones a negociaciones regionales con la América Latina y otra para las negociaciones multilaterales. Especialmente del punto de vista de la Unión Europea, su estrategia es esperar los resultados de las negociaciones en el ámbito de la OMC para definir en que y como hará avanzar sus intereses (y eventuales e improbables concesiones) en los demás acuerdos bilaterales y regionales. Como informa el boletín de la REBRIP (mayo del 2005), "varios de los procesos negociadores en curso están enfrentando dificultades surgidas exactamente del hecho de que los ítems presentes en esos otros procesos negociadores se relacionan directamente con los mismos temas en negociación en la OMC, de modo que el destrebe de las negociaciones en el ámbito de la OMC (el llamado Paquete de Julio) ha servido para trabar esos otros procesos negociadores, que a partir de ahí pasan a esperar las negociaciones de la OMC. Sin embargo, una conclusión exitosa de la Rodada Doha en Hong Kong posibilitará el caminar de los procesos negociadores adormecidos."

No es por otro motivo que el acuerdo entre MERCOSUR y Unión Europea se encuentra en compás de espera. Se trata de una negociación donde las partes mantienen los tradicionales intereses: de parte del MERCOSUR, ampliar el acceso al mercado europeo para su agropecuaria destinada a la exportación, como carne y soja, y de la parte europea, alto nivel de ambición que se encuentra en los servicios y en bienes industriales. Debe ser notado aquí que el MERCOSUR a llegado a hacer ofertas bastante más generosas de

lo que acostumbra hacer en otros acuerdos bilaterales, regionales y en el ámbito multilateral, habiendo llegado a incluir la oferta de un porcentaje de preferencia a los europeos en sus compras gubernamentales a partir de un determinado valor. El acuerdo está paralizado desde octubre del 2004. Aunque hayan ocurrido a lo largo de este período diversas reuniones y declaraciones de intención política de retomar el acuerdo visando su conclusión, el hecho es que ninguna alteración substantiva ha sido hecha en las ofertas entre las partes, que claramente esperan los resultados de la reunión ministerial de la OMC en Hong Kong.

Cabe señalar la incompatibilidad entre el perfil de estos innumerables acuerdos y la perspectiva de formación de un proceso de integración regional en bases alternativas. ¿Cómo compatibilizar, por ejemplo, un eventual acuerdo de liberalización de inversiones entre Uruguay y EUA y la ardua construcción apuntada por el MERCOSUR? O ¿cómo viabilizar la convivencia entre el TLC andino con los EUA y la política de precios promovida por la Comunidad Andina de Naciones? O aun, ¿cómo imaginar las perspectivas de futuro del MERCOSUR frente a los impasses de fondo a ser enfrentados, cuyo foco está precisamente en la incompatibilidad entre un proceso de integración orientado para la complementariedad, coordinación y armonización de políticas comunes, y la inserción y adhesión de los países-miembros del MERCOSUR a acuerdos de libre comercio que operan en la dirección opuesta - en la perspectiva del llamado "regionalismo abierto", donde los miembros del MERCOSUR compiten entre sí, no coordinan posiciones comunes, mantienen restricciones al comercio intra-zona porque compiten en vez de cooperar? Como una señal de que todavía es posible hacer un camino alternativo, la última reunión de cúpula del MERCOSUR (en junio de 2005) se ha pronunciado sobre la perspectiva positiva de creación de un Fondo Estructural para financiar el desarrollo y reducir las asimetrías entre los miembros.

Son innumerables los acuerdos actualmente en negociación entre países y sub-regiones latinoamericanas. El MERCOSUR, el Mercado Común Centroamericano, el CARICOM y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) tienen en común el hecho de estar negociando acuerdos entre sí, y también entre cada uno y otras regiones extra-continente. Como ejemplo, actualmente el MERCOSUR ya firmó o está negociando acuerdos con la CAN, Chile, México, India, Unión Europea, además de diversos acuerdos de sus países miembros con otros países. La percepción parece ser la de que la intensificación de estos acuerdos es importante para la inserción internacional de cada uno de los mismos y de grupos de países.

De esta internacionalización vía acuerdos regionales está resultando un avance significativo de una agenda externa regional (Barbosa, 2005), que acaba por servir de propulsora de la creación de reglas intra-regionales que impactan y dan un nuevo significado a los procesos de integración regional. Sin embargo, si las sub-regiones en el continente americano están negociando acuerdos bajo el modelo ALCA-NAFTA, o bajo el formato de amplia desgravación arancelaria en varios sectores (pero sin incluir reglas, como es el caso del acuerdo MERCOSUR-Unión Europea), tales negociaciones resultan en limitaciones a la posibilidad de compromisos de otra naturaleza (como preferencias comerciales o complementariedad de cadenas productivas al interior de las sub-regiones y entre ellas).

O sea, la firma de este amplio conjunto de acuerdos de libre comercio puede comprometer las perspectivas de, en el futuro, poder revertir el proceso en favor de una genuina integración regional. Las perspectivas de futuro dependen, por lo tanto, no solamente de la capacidad de algunos gobiernos y organizaciones de la sociedad civil y movimientos sociales de resistir a los acuerdos de libre comercio (como lo hicieron de forma victoriosa

en el caso del ALCA y en las últimas reuniones ministeriales de la OMC), como también de impedir que estas victorias resulten en otros acuerdos de libre comercio (como ha sido el caso de los TLCs sub-regionales), pero, sobretodo, de ser capaces de construir un proyecto alternativo consistente con el desafío de disputar hegemonía en contraposición al libre comercio.

REFERENCIAS:

- Boletines REBRIP (Red Brasileira por la Integración de los Pueblos), mayo, junio, julio y agosto, 2005, mimeo.
- BARBOSA, Alexandre (coordinador) - "Integración Regional en América Latina: el "proceso real" y la visión de la Alianza Social Continental", Prospectiva Consultaría Brasileira de Asuntos Internacionales, agosto 2005, mimeo.

Liberalización del comercio: Lidiando con las desigualdades

LA CAPACIDAD DE LAS IFIs PARA APOYAR LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN PAÍSES VULNERABLES DE DE BAJA RENTA

ALDO CALIARI & MARIAMA WILLIAMS¹⁵

Este artículo ofrece un análisis situacional de las cuestiones emergentes que enfrentan los países en desarrollo en el comercio multilateral y en el sistema financiero. El mayor involucramiento de las instituciones financieras internacionales (IFIs) en las actividades relacionadas al comercio ha resultado en restricciones a las estrategias nacionales de desarrollo de los países tomadores de préstamos, y las interrelaciones entre el comercio y las políticas financieras pueden reforzar y prolongar la pobreza y la desigualdad. Se argumenta aquí que, aunque la integración entre las políticas sea vital para la realización de soluciones eficaces para los problemas del desarrollo, los actuales métodos para la integración de las políticas comerciales y financieras probablemente no resolverán esas cuestiones.

El abordaje que se viene desarrollado para la coordinación global de políticas macro-económicas y financieras, en términos más amplios, y de comercio y finanzas, en términos específicos, no es un hecho accidental, arbitrario o casual. Por el contrario, se trata de un proceso cada vez más formalizado que interconecta mandatos, políticas y actividades de las principales instituciones financieras internacionales (IFIs): el Fondo Monetario Internacional - FMI, el Banco Mundial - BM y, el árbitro fundamental del sistema de comercio multilateral, la Organización Mundial de Comercio - OMC. En ese proceso, el Banco Mundial, el FMI y la OMC están elaborando e implementando, conscientemente, mecanismos para fundamentar la liberalización del comercio de matriz neoliberal como sustentáculo para la determinación de cuestiones substantivas de las agendas de la cooperación para el desarrollo del comercio y de las políticas macro-económicas. De hecho, parece que la intención es juntar y conformar esas diferentes agendas en un vasto y cohesionado complejo, una matriz global de macro-economía y gobernabilidad válida para todos.

REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y LA DINÁMICA DE LA COHERENCIA

Puesto que la integración de las políticas financieras y del comercio es necesaria y importante para la realización de soluciones para los problemas relativos al desarrollo

15. Aldo Caliarì - abogado. Actualmente dirige el proyecto Repensando Bretton Woods en el Center of Concern. Dra. Mariama Williams es consultora internacional de economía y miembro de IGTN

que enfrentan los países en desarrollo, es imprescindible que el poder decisorio en esos países, principalmente en el nivel de los ministerios de hacienda y de comercio, comprenda, plenamente, la dinámica de la agenda de coherencia que se descortina y lo que eso puede significar para el actual énfasis en la reducción de la pobreza y en el desarrollo sustentable centrado en los seres humanos.

En Primer lugar, los avances conseguidos en las negociaciones del comercio pueden ser carcomidos por políticas financieras o de tratamiento de la deuda, y viceversa. En segundo lugar, en cualquier economía, las políticas financieras y comerciales funcionan juntas. Se trata, por lo tanto, hasta cierto punto de una abstracción, intentar examinar políticas económicas sin sus implicaciones monetarias y viceversa. Los impactos de ciertas políticas comerciales y financieras pueden parecer diferentes si tomados aisladamente, lo que no acontece cuando son analizados sus efectos conjuntos y sinergias. Por fin, a partir de esa falsa dicotomía entre comercio y hacienda, cuestiones fundamentales fueron puestas de lado en el proceso de formulación de políticas, lo que ha creado asimetrías entre el poder de negociación de los países desarrollados y el de los en desarrollo en los foros de políticas comerciales y financieras. Dar énfasis al eje comercio-hacienda tal vez ayude a traer esas cuestiones de vuelta al escenario.

LA INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES DE BRETTON WOODS

Pero no es necesario decir que, el rumbo que la integración entre el comercio y la hacienda viene tomando tal vez no resuelva tales problemas. El abordaje de reformas con políticas comerciales y financieras interrelacionadas, que por ahora es implementado por las Instituciones de Bretton Woods (IBW), se dedica a promover la liberalización del comercio y la obligatoriedad de las reformas antiguas y actuales de la liberalización. Eso no depende de los costos e impactos reales y verdaderos de esas reformas sobre la evolución de las economías en desarrollo. Además de eso, continuar por ese camino solo irá reforzar y exacerbar las actuales tendencias de desindustrialización, aumentando la inseguridad alimentar, elevando el endeudamiento externo, la pobreza y la desigualdad.

La influencia de las IBWs en las políticas de comercio e inversión de los países tomadores de préstamos no es un factor nuevo, remontando a los primordios de los préstamos concedidos mediante la formulación de políticas durante la década de 1980. Pero, la formación de la OMC tanto como un conjunto de acuerdos comerciales, cuanto foro para una liberalización progresiva, propicia un nuevo contexto para el papel de las IBWs. Basada en una Declaración Ministerial de 1995 que exigía una mayor coherencia en la formulación global de políticas, la OMC ha firmado acuerdos de cooperación con el Banco Mundial y con el FMI. Desde entonces, cada una de las IBWs ha aumentado el énfasis sobre la liberalización del comercio en sus mandatos y, consecuentemente, ha expandido su enfoque sobre el comercio.

Y no hay como subestimar el impacto de ese enfoque expandido sobre el margen de formulación de políticas autónomas de los países en desarrollo. En primer lugar, como solamente estos países toman préstamo de las IBWs, el papel que esas instituciones desempeñan en el comercio representa una restricción a más a su autonomía para formulación de políticas que no es sentida por sus contrapartes comerciales desarrollados, lo que acaba por exacerbar las asimetrías existentes en la economía política global. En segundo lugar, aunque varios factores hayan restringido los procesos de negociación para el comercio, la regla del consenso que, por lo menos teóricamente, puede ser bloqueada por cualquier país, prevalece en las negociaciones del comercio, pero no se aplica con

relación a las IBWs. Cuanto a ellas, las reglas vigentes para la definición del poder de voto significan que los países industriales, a pesar de ser minoría, representan más del 60% de los votos y tienen más de la mitad de los asientos en la mesa de la Directoría Ejecutiva.

COMO LAS IFIs INFLUENCIAN LAS POLÍTICAS DE COMERCIO E INVERSIÓN

Los mecanismos a través de los cuales las IFIs influyen las políticas de comercio e inversión de los países en desarrollo y sus posiciones en las negociaciones del comercio pueden ser agrupados en cuatro amplias categorías. Aunque la condicionalidad de las políticas sea la más conocida, tienen asumido importancia cada vez mayor otros tipos de mecanismos, tal vez más sutiles, pero igualmente poderosos, entre los cuales la asistencia técnica relacionada al comercio, las actividades de investigación y capacitación de las IFIs y los mecanismos *ex ante*.

La meta de transversalizar el comercio, aunque sea bastante deseable como oportunidad para relacionar las políticas del comercio a la reducción de la pobreza, también podría sufrir desvíos para justificar y legitimar, con base en esa misma reducción de la pobreza, reglas comerciales vigentes.

ASISTENCIA TÉCNICA RELACIONADA AL COMERCIO

La asistencia técnica relacionada al comercio se está transformándose en más prominente dentro de las IFIs y de las agencias de fomento bilateral. El Banco Mundial se ha posicionado como el mayor prestador de esa asistencia.

Un buen ejemplo del papel desempeñado por el Banco Mundial es el Integrated Framework (Modelo Integrado, o IF en la sigla en inglés), que está al frente de una iniciativa entre agencias para la asistencia técnica vinculada al comercio. En su versión revisada, el IF busca "transversalizar" el comercio en los documentos sobre estrategias para la reducción de la pobreza (PRSPs). La transversalización del comercio ha sido una recomendación constante, repetida en las últimas reuniones del Comité del Banco Mundial para el Desarrollo, del FMI y hasta del Grupo de los Ocho. Ese proceso empieza con la elaboración de un Estudio de Diagnóstico sobre la Integración del Comercio (DTIS) que debe servir para traer los hallazgos acerca de las prioridades del comercio para dentro del proceso de los PRSPs.

El papel dominante que el Banco Mundial desempeña sin límites en los esquemas de asistencia técnica levanta una serie de preocupaciones. Ya se ha mencionado bastante que existe un inevitable conflicto de intereses cuando la capacidad de negociación de un país está apoyada por donadores que también se sientan del otro lado de la mesa de negociación. Eso también es válido para una institución sustentada por donadores, como lo es el BM.

Dieciséis países ya han concluido sus DTIS y varios otros están a camino. A pesar de ser el IF el principal esquema a direccionar el involucramiento del BM en la prestación de asistencia técnica, solo hubo de él una evaluación disponible para el público que fue precariamente definida, hecha a las corridas y sin ofrecer prácticamente ninguna oportunidad para las organizaciones de la sociedad civil interesadas en hacer contribuciones.

ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Muchos de los datos utilizados actualmente en la formulación de políticas en los países en desarrollo, bien como las herramientas analíticas para conceptualizar las reformas de las

políticas de comercio e inversiones y sus impactos sobre el crecimiento, el desarrollo, la pobreza y la desigualdad, son ofrecidos por el BM. Las autoridades de los países donadores también se basan en las proyecciones estadísticas, juzgamientos y evaluaciones del Banco para abalizar decisiones y negociaciones que afecten los países que son sus contrapartes. Conforme lo ha expresado un comentarista: "cuando esos juicios son hechos por una institución de postura ideológica clara e inequívoca acerca de cuestiones donde hay fuertes contestaciones y polémicas expresadas por otros agentes, como es el caso de las relaciones entre comercio internacional, reducción de la pobreza y crecimiento, es obvio que ese centralismo y esa exclusividad acarrearán riesgos inherentes." Tales herramientas se presentan como objetivas, dejando para tras una revelación honesta de las premisas sobre las cuales se apoyan, de sus sesos y limitaciones. En última instancia, dentro de ese marco, las IBWs no prestan cuentas del fracaso de sus políticas, programas y proyectos. Pero, los análisis económicos muestran, cada vez más, sesos embutidos en las herramientas de formulación de políticas en que se han apoyado el Banco Mundial y el FMI para elaborar su asesoramiento en políticas macro-económicas visando los países en desarrollo.

MECANISMOS EX ANTE

Los mecanismos ex ante cubren toda una variedad de instrumentos que, implícita o explícitamente, fuerzan los países a adoptar ciertas políticas antes de recibir cualquier préstamo o subvención (contrariamente a la condicionalidad de las políticas que, normalmente, permiten los préstamos mediante la promesa de que el país irá cumplir ciertos requisitos o implementar ciertas políticas en el futuro).

Los más importantes de esos mecanismos son las Evaluaciones Institucionales Políticas de un País (CPIAs) hechas anualmente por las IBWs con el fin de clasificar el ambiente institucional y político de los tomadores de préstamos. Hasta bien poco tiempo atrás, las CPIs determinaban la cantidad y las condiciones fundamentales de préstamo a países calificados por la Asociación para el Desarrollo Internacional (IDA), en las decisiones sobre aumentos o disminuciones (e, en algunos casos, corte total) de verbas para ellos. Ellas también determinan las prioridades para reformar las Estrategias de Asistencia a Países que puedan derrumbar aquellas determinadas en los PRSPs de cada país.

Para ejecutar una evaluación de desempeño de un país, los funcionarios del Banco Mundial precisan rellenar cuestionarios de mensuración de las políticas del país en cuestión conforme un conjunto de criterios pré-establecidos. Esos criterios esbozan un modelo único de políticas que debe servir para todos, políticas consideradas como "buenas" que, normalmente, se apoyan en el propio trabajo analítico del Banco. Al contrario de lo que sucede con la condicionalidad donde, a pesar de las relaciones de poder desiguales entre los que toman y los que conceden préstamos, el gobierno precisa firmar, en el momento del préstamo recibido, la condicionalidad que viene en anexo, en el sistema de las CPIs o tomador no precisa concordar con los criterios por los cuales sus políticas e instituciones son evaluadas. Muchos de esos criterios están, directa o indirectamente, ligados a políticas de comercio e inversiones. Por ejemplo, mediante el criterio de "política de comercio y régimen de cambio", un país con tarifas medias abajo de 10%, baja dispersión, restricciones cuantitativas insignificantes y prácticamente ninguna restricción cambiaría para flujos de capital de largo plazo, consigue las mejores clasificaciones.

SUSTENTABILIDAD DE LA DEUDA Y DINÁMICA DEL COMERCIO

El más reciente arreglo operacional, la Iniciativa de los Países Pobres Fuertemente

Endeudados (HIPC), fue lanzado en 1996, con la modestísima meta de hacer cambiar los niveles de endeudamiento de 42 países, representando 8% de la deuda total de los países en desarrollo, para un nivel sustentable. Así como las dinámicas del comercio fueron cruciales para generar la crisis de la deuda, ellas también lo fueron para el éxito de la Iniciativa de los HIPC. Eso se dio porque los niveles y las proyecciones de crecimiento de las exportaciones fueron cruciales, tanto para decidir si el país se califica, y en cuanto quedará la amortización de su deuda, como para evaluar si la deuda de los países que integran la Iniciativa se transformaría en sustentable a largo plazo. Sin embargo, por causa de criterios y premisas bastante errados, hasta algunos de los pocos países que cumplieron las muchas condicionalidades económicas y políticas anexadas al esquema de la deuda descubrieron que, después de recibir toda la amortización prometida, los niveles de sus deudas aun eran insustentables.

En esos dos últimos años, el Banco Mundial y el FMI vienen pasando por un proceso de refinamiento de los criterios y límites de sustentabilidad de la deuda. Pero, en lugar de buscar expandir la amortización de la deuda recibida dentro de la Iniciativa de los HIPC, la meta se restringe claramente a evitar que los países pobres tomen préstamos más allá de los niveles de sustentabilidad. Según la última propuesta, los límites de sustentabilidad de la deuda deberían ser específicos para cada país y el límite de la deuda para cada tomador debería basarse en sus obligaciones con la deuda, en su vulnerabilidad a choques y en la calidad de sus políticas e instituciones según evaluación de las CPIAs.

Aunque una evaluación profunda de esa propuesta esté fuera del ámbito de este trabajo, es necesario establecer aquí un argumento crucial con relación a la conexión entre comercio y deuda. La propuesta no consigue presentar una solución amplia que trate el problema de la deuda y sus raíces dentro de los dispositivos estructurales del sistema de comercio. Los criterios para evaluar la calidad de las políticas se basan en premisas erradas acerca de la adecuación del comercio y de las políticas de inversión. Pero, ese elemento es más enfatizado en la propuesta en comparación con el otro, o sea, el papel de los choques exógenos (que incluye términos de choques comerciales) en el acumulo de la deuda. La consideración de los choques externos no atiende a las solicitudes específicas que los ministros de la hacienda de los HIPC han explicitado siempre, como "mecanismos financieros eventuales accesibles y rápidos... que pueden ser desembolsados inmediatamente en el caso de choques", y proyecciones de largo plazo realistas en las evaluaciones de la sustentabilidad de la deuda, con situaciones iniciales "que lleven totalmente en cuenta los choques externos anteriores a través de análisis de volatilidad y probabilidad".

FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO PARA CHOQUES EXÓGENOS

Las IBWs, aunque a veces reconozcan que la liberalización del comercio genera vencedores y perdedores, se pautan, normalmente, por el paradigma económico neoclásico ortodoxo de que, a largo plazo, la liberalización del comercio irá mejorar la vida de todos y que sus costos son de naturaleza temporaria. Dentro de tal paradigma, el proceso en dirección a un nivel equilibrado puede generar pérdidas para algunos, pero todas podrán ser compensadas financieramente.

Contrarios a esa visión, los autores defienden que la naturaleza desequilibrada del sistema de comercio y los distintos recursos que los países participantes tienen para aprovechar las oportunidades de exportar e importar exigen un arraigamiento y la operacionalización del principio del tratamiento especial y diferenciado (SDT), además de

la mantención de las medidas preferenciales en favor de los países más pobres. Dentro de tal paradigma, aunque las medidas financieras de compensación para tales pérdidas se hagan urgentemente necesarias, es importante reconocer que los desequilibrios originalmente causadores de la creación de las mismas no pueden ser tratados por ellas apenas, exigiendo mudanzas fundamentales en el sistema de comercio.

Además de eso, cuando no son fornecidas como concesión de financiamiento, las medidas financieras de compensación pueden llevar al indeseable resultado de impulsar los países que están liberalizando a niveles aún más elevados de endeudamiento. Aunque se acepte que las medidas financieras de compensación puedan traer ventajas modestas, ellas no deben ser analizadas en separado de las realidades política y de los padrones históricos que caracterizaron los viejos mecanismos de gestión de la deuda con endeudamientos otrora preconizados por el Banco Mundial y por el FMI.

EL MECANISMO DE INTEGRACIÓN DEL COMERCIO

El recién-lanzado Mecanismo de Integración del Comercio (TIM, en la sigla en inglés) del FMI es un buen ejemplo. Conforme explica el FMI, el TIM no es una oportunidad, y sí una política para mejorar la previsibilidad de acceso a oportunidades existentes. Aunque el FMI, cuando redefine sus políticas de préstamos, esté convocando los donadores bilaterales a propiciaren subsidios mayores, queda claro que el Fondo no está ofreciendo recursos para subsidios, ni aumentando las concesiones de préstamos. Y todavía: surgen innumerables cuestiones cuanto al PRGF, el recurso que avala, en términos concesivos, estar o no en condiciones, y hasta que punto, de continuar prestando de esa forma en los niveles actuales después de 2005. A partir de los documentos originales que describen el TIM queda claro que los países no pueden tener acceso a compensación, a menos que estén en un programa de ajuste con el FMI. Además, el financiamiento no puede ocurrir hasta que sea realizado un ejercicio altamente complicado de diagnosticar la causalidad entre las medidas relacionadas con el comercio y el impacto sobre la balanza de pagos (ejercicio a ser concluido por el propio FMI, empleando sus propias herramientas analíticas). Todo eso se choca con las necesidades de velocidad y automatización de la área financiera que deberían ser aseveradas en casos cubiertos por el TIM.

También es importante tener en mente la amplitud de los impactos negativos que los países en desarrollo sufren en el proceso de liberalización del comercio. Los costos de diversificar y mejorar la economía de forma a conseguir competir en el ámbito de variados productos ni siquiera son contemplados. Tampoco lo son los costos de implementación de los acuerdos comerciales y pérdidas de receta, bien como la eventualidad de costos adicionales de los servicios y de la tecnología necesarios para pasarse a productos más competitivos. El TIM solo se propone a cubrir (e hasta cierto punto) las insuficiencias en la balanza de pagos oriundas de exportaciones perdidas o mayores importaciones de alimentos. Por fin, a juzgar por los padrones históricos y últimas tendencias en términos de oportunidades en el FMI, es bastante probable que, por ocasión de aquella revisión, el TIM sea interrumpido o cercado de restricciones aún rigurosas.

COMERCIO Y FINANCIAS: APOYO A LA ECONOMÍA PRODUCTIVA

La agricultura es la espina dorsal de la mayoría de las economías en desarrollo y, por cuenta de eso, del desarrollo rural. Lo que sucede es que tanto las iniciativas domésticas de formulación de políticas autónomas, cuanto las de reformas inducidas por las IFIs, no dieron la debida atención o inclusive han negligenciado el lado del abastecimiento –

constricciones humanas o de la capacidad institucional que asolan los países en desarrollo. Lo que ellas hicieron fue concentrarse única y exclusivamente en promover exportaciones, en “acertar los precios” y en determinar políticas macro-económicas restrictivas. Esos problemas fueron aún agravados por la reforma del comercio promovida por la OMC en los moldes del Acuerdo sobre la Agricultura (AOA, en la sigla en inglés), que insiste en el acceso a mercados en países en desarrollo sin ceder aberturas significativas en los mercados de los países desarrollados.

Además de eso, un revigoramiento del sector agrícola, por sí solo, no ofrecería un camino sustentable para el desarrollo en largo plazo, según lo demuestra la disminución creciente de las porciones de la renta mundial correspondientes a los países en desarrollo debido a una excesiva dependencia de bienes de primera necesidad y al parco valor agregado en el sector doméstico. También se hacen necesarias políticas para tonificar la cadena de valor agregado y la diversificación de la producción. Entretanto, la habilidad que el Sur tiene para aumentar el valor agregado sufre impactos negativos con la escalada tarifaria en los países ricos, las prohibiciones contra exigencias de desempeño que ayudarían a estimular un mejoramiento de la producción y la transferencia de tecnología, de capital y de técnicas, y o financiamiento para actualizaciones productivas. Las negociaciones de la rodada de Doha sobre o NAMLa (acceso a mercados no agrícolas), que probablemente irán eliminar de forma significativa cualesquier protecciones restantes con alguna propensión a la industria doméstica o incipiente, podrán perjudicar aún más la industrialización en los países en desarrollo, especialmente en los de baja renta. Las medidas de abastecimiento de las IFIs, tanto aquellas de los antiguos programas de ajuste estructural (SAPs) cuanto las de hoy, ayudaron en ese proceso de desindustrialización.

Además de eso, el desarrollo de la economía productiva precisa del apoyo de políticas que regulen los flujos de capital extranjero según el interés de los objetivos de desarrollo nacional, mejorando el capital humano y físico, estimulando lazos en la vanguardia y en la retaguardia y buscando, todavía, un desarrollo tecnológico. Pero las IFIs se lanzaron en la promoción de la inversión unilateral y en la liberalización de las cuentas de capital – paradigmático de eso es la Estrategia de Desarrollo de la Iniciativa Privada– que corroen la flexibilidad que los gobernantes tendrían para implementar exactamente esas mismas políticas.

Es común aceptar que la solución de largo plazo para el subdesarrollo agrícola de algunos países en desarrollo yace en el ámbito de la diversificación de la producción, en la mejoría del valor agregado a productos, en la construcción de una sólida capacidad para el abastecimiento, en un aumento de productividad y en el desarrollo tecnológico. Pero no se ha abordado de forma coherente y sistemática una manera de animar procesos para que se alcancen esos desenlaces en el contexto del actual sistema multilateral de comercio y finanzas que, en la mejor de las hipótesis, no ha considerado esas medidas y, en la peor, se ha mostrado hostil a ellas.

CONCLUSIONES

Finalmente, el bien estar de los ciudadanos de los países en desarrollo, bien como la sustentabilidad a largo plazo de la economía de productividad solo puede ser asegurado con el acceso a servicios públicos, especialmente agua, energía, salud y educación. Por lo tanto, la actual tendencia a una privatización excesiva, conducida agresivamente por las IBWs, debe ser evaluada a la luz de sus implicaciones para el bienestar nacional y el desarrollo sustentable a medio y largo plazo. La conquista del desarrollo equilibrado y

sustentado solo será posible donde haya acceso a servicios esenciales. Eso será alcanzado solamente excluyéndose los mismos o protegiéndolos de las disciplinas del comercio multilateral y prestándolos a precios abajo de los costos (a través de subsidios cruzados entre sectores de servicios o entre clases de tarifas pagas).

En última instancia, cualquier marco que busque promover coherencia en las políticas económicas internacionales en el nivel global debe basarse en un compromiso con las normas internacionales de los derechos humanos y en los conjuntos de acuerdos para la erradicación de la pobreza y para el desarrollo humano que fueron asumidos en las principales conferencias de la ONU durante los últimos 20 años. Y al mismo tiempo, debe incluir el prestar cuentas junto al sistema de las Naciones Unidas.

Este artículo fue tomado de un documento más extenso, encomendado a los autores por la Fundación de la Comunidad de las Naciones, intitulado "La Capacidad de las Instituciones Financieras Internacionales para apoyar la Liberalización del Comercio en los Países Vulnerables de Baja Renta". El documento completo se encuentra en la Fundación de la Comunidad de las Naciones, y puede ser obtenido en el sitio www.commonwealthfoundation.com.

La Política Comercial de Estados Unidos en la OMC y Latinoamérica: Consecuente y Compleja

MARIA RILEY¹⁶

La Libertad de mercado y el Libre Comercio son elementos clave de la Estrategia de Seguridad Nacional de la Administración Bush, inaugurada por el Presidente Bush en Junio de 2002. La Estrategia de Seguridad Nacional de los Estados Unidos de América dedica un capítulo a "Emprender una Nueva Era de Crecimiento Económico Global a través de la Libertad de Mercado y el Libre Comercio." La relevancia de que la agenda referida a la libertad de mercado y el libre comercio se encuentre alineada con la estrategia de seguridad nacional de los Estados Unidos no puede ser desestimada como una ventana para comprender la actual agresividad de EUA en la promoción de la libertad de mercado y el libre comercio en numerosos escenarios de negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales referidas al comercio. La seguridad nacional se ha convertido en una justificación para la política comercial de los EUA.

La agenda política de los EUA se mantiene tan consecuente como compleja a través de los diferentes escenarios de negociación comercial. Los detalles de la misma se ajustan a lo que es políticamente posible en cada escenario. La gran constante es la campaña para buscar nuevos mercados, aumentar las ganancias y expandir la producción en todos los sectores de EUA. No obstante la retórica del desarrollo utilizada continuamente por los EUA, se trata de una agenda impulsada por los intereses empresariales, principalmente corporativos.

CONTEXTO

El NAFTA sigue siendo el modelo de liberalización comercial, aunque los acuerdos posteriores como el acuerdo entre EUA y Chile y el CAFTA-DR, hayan extendido el alcance de la liberalización. En relación con estos acuerdos, la Organización Mundial del Comercio (OMC) conlleva un desafío mayor para los EUA, debido a la influencia política potencial - y en algunos casos real- que las economías más pequeñas pueden ejercer a través de coaliciones. El colapso de la reunión de Cancún en Septiembre de 2003 es un ejemplo fundamental de esa potencialidad. Para evitar otro colapso y mantener a salvo el proyecto de liberalización comercial, EUA hizo importantes concesiones en la Reunión Ministerial

16. Center of Concern. U.S. Gender and Trade Network.

del ALCA en Miami, el siguiente Noviembre. Pero cuando EUA pierde un momento político, seguramente afirmará su enorme poder político y económico en los siguientes escenarios de negociación.

Después de Cancún, el entonces Embajador de Representación Comercial de Estados Unidos (USTR), Robert Zoellick, habló sarcásticamente de países “que pueden y que no quieren” y anunció que los EUA estarían trabajando con los países “que pueden”. Inmediatamente, el Embajador Zoellick comenzó una agresiva campaña para avanzar en las negociaciones de acuerdos bilaterales y regionales, con un fuerte foco en los países Latinoamericanos. Esta decisión fue altamente política por dos razones: 1) EUA enseguida se concentró en países que eran parte de Grupo de los 20 (G20) que había formado un fuerte bloque negociador en Cancún; y 2) EUA cambió su foco de atención de las negociaciones fallidas en la OMC, a las negociaciones bilaterales y regionales, donde tiene más poder para determinar el resultado.

Rápidamente, EUA comenzó las negociaciones con Países de América Central, incluyendo El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Honduras, a los que más tarde se sumaron Costa Rica y República Dominicana, el acuerdo CAFTA-DR. El mismo fue seguido por las negociaciones iniciales con la región Andina, AFTA, que incluye a Perú, Colombia, Ecuador, con la posibilidad de que Bolivia se sume más adelante. Además, EUA anunció una negociación bilateral de inversión (NBI) con Uruguay y negociaciones de libre comercio con Panamá.

ASUNTOS POLÍTICOS, NO ECONÓMICOS

Ninguna de estas negociaciones trae una fuerte ventaja económica para los EUA. Son principalmente estrategias políticas, no económicas. El Acuerdo CAFTA-DR y las otras negociaciones son acuerdos OMC+, es decir que buscan una mayor liberalización de lo que es posible en la OMC, o en las negociaciones del ALCA en su actual estado de agonía. Una vez que estas economías pequeñas han aceptado un proceso de mayor liberalización en los acuerdos regionales o bilaterales, EUA podrá presionarlas políticamente para que lo hagan también en la OMC y en el ALCA cuando se reanuden las negociaciones.

Sin embargo, EUA mantiene un doble discurso. Cuando los países presionan a EUA para que corte los subsidios internos y el apoyo a las exportaciones agrícolas, éste responde que no hará concesiones en las negociaciones regionales y bilaterales hasta que el tema de los subsidios agrícolas sea acordado en la OMC.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO - OMC

La OMC está en medio de la llamada Ronda de Negociaciones de Doha para el Desarrollo. El concepto de Desarrollo de Doha ha evolucionado desde la 4ª Conferencia Ministerial de la OMC en Doha, Qatar en 2001. Esta Conferencia Ministerial, necesitaba ser exitosa en respuesta tanto a la fallida 3ª Ronda Ministerial en Seattle como a los perturbadores ataques terroristas a los EUA el 11/9.

Además, los países en desarrollo habían adelantado una agenda muy sólida para tratar los desequilibrios surgidos en los acuerdos de la Ronda de Uruguay. La Declaración Ministerial prometía repetidamente poner el desarrollo en el centro de las negociaciones comerciales. Posteriormente, la OMC comenzó a hablar de la “Agenda de Doha para el Desarrollo” (ADD) que finalmente se convirtió en la renombrada “Ronda de Doha para el Desarrollo”

Desde el principio, la ADD fue criticada por tener más que ver con la apertura de mercados y la liberalización comercial que con el desarrollo. La ADD está basada en la cuestionable

premisa de que el incremento en la apertura de los mercados y en la libre circulación de bienes y servicios llevará inevitablemente a un mayor desarrollo y a la erradicación de la pobreza, no obstante la creciente evidencia de lo contrario. El último *Informe de Desarrollo Humano del PDNU* señala la falla en el programa comercial actual: "El problema es que el potencial de desarrollo humano inherente al comercio se ve disminuido por una combinación de reglas injustas e inequidades estructurales dentro y entre los países" (p. 9).

Las negociaciones actuales en la OMC confirman estas críticas previas. Un estudio reciente de OXFAM titulado *"From development to naked self-interest: The Doha Development Round has lost its way"* (*Del interés por el desarrollo al puro interés: La Ronda de Doha para el Desarrollo ha perdido su camino*), afirma que "... a cuatro años de comenzada la Ronda, las discusiones han degenerado en un juego en el cual los países ricos compiten para ofrecer las menores concesiones, mientras extraen las mayores concesiones posibles de los miembros más pobres" (p. 2). Particularmente EUA es acusado de jugar duro.

ESTADOS UNIDOS EN LA OMC

Los cuatro aspectos fundamentales en la preparación para la 6ª Conferencia Ministerial de la OMC que tendrá lugar en Hong Kong en Diciembre son: agricultura, NAMA (Acceso a Mercados de Productos no-agrícolas), Servicios y TRIPs (Propiedad Intelectual). Entre ellos, la agricultura es la pieza clave para avanzar con las negociaciones en la Ronda de Doha para el Desarrollo. No habrá progreso en la liberalización de otras áreas sin acuerdos en lo referente a la agricultura.

AGRICULTURA:

Las negociaciones se mantienen intensas alrededor de los "tres pilares" de la liberalización agrícola: acceso a los mercados, subsidios internos y apoyo a las exportaciones. EUA ha declarado explícitamente que no negociará ninguna reducción en los subsidios internos en sus negociaciones regionales y bilaterales hasta que el tema sea resuelto en el nivel de la OMC.

Además, las coaliciones formadas para la Conferencia Ministerial de Cancún —el Grupo de los 20 y el Grupo de los 33- para frenar el programa agrícola impulsado por EUA y la UE, se han vuelto más fragmentarios en su cooperación. Brasil e India han unido fuerzas con EUA, la UE y Australia para formar el grupo de los FIPs (Cinco Partes Interesadas) acerca del acceso a los mercados. Actualmente, ellos son los principales negociadores en la OMC, dejando a la mayoría de los países en un segundo plano. En este proceso, parecen haber olvidado la agenda principal que proponían los Países Menos Desarrollados para fortalecer el Trato Especial y Diferenciado en los acuerdos, a través de Productos Especiales y Mecanismos Especiales de Resguardo para proteger la agricultura local.

Mientras tanto, EUA ha impulsado una propuesta muy ambiciosa de reducción arancelaria. Su propuesta de reducción a los subsidios internos es básicamente un juego de números que resultará en la reducción de aproximadamente un 2% en los subsidios agrícolas de EUA en los próximos 10 años. Nada de esto es alentador para las actuales negociaciones bilaterales y regionales de EUA en Latinoamérica.

La producción agrícola y la seguridad alimentaria son primordiales para las mujeres, tanto por ser productoras de alimentos como por ser las principales responsables de la nutrición familiar. La Red Internacional de Género y Comercio (RIGC) promueve la soberanía alimentaria para todas las naciones y pueblos. El concepto de soberanía alimentaria no

sólo se relaciona con la producción de alimentos, la expansión agrícola y la disponibilidad de alimentos en los mercados, sino también con el desarrollo rural, el empleo en las zonas rurales y la salud y bienestar de las familias y comunidades. El llamado por la soberanía alimentaria está basado en el deseo de garantizar la seguridad alimentaria en los niveles domésticos y comunitarios, y frenar la propagación de la desnutrición, la inanición y el hambre entre los pueblos del mundo, particularmente en los países en desarrollo, donde existe una alta dependencia de la agricultura local.

Las negociaciones agrícolas llevadas a cabo actualmente en la OMC no están orientadas hacia este objetivo.

NAMA (ACCESO A MERCADOS DE PRODUCTOS NO-AGRICOLAS):

abarca una amplia variedad de productos, que va de los recursos naturales (ej.: productos forestales y mineros) hasta la industria liviana (ej.: industria alimenticia, calzado y productos de cuero) y los bienes industriales más complejos (ej.: maquinaria, electrónica y equipamiento tecnológico). EUA está impulsando una ambiciosa agenda de reducción arancelaria en la OMC, cuyo objetivo a largo plazo es eliminar completamente los aranceles para los productos industriales.

Este objetivo y sus pasos intermedios terminarán con la flexibilidad que aún tienen los países en América Latina para determinar políticas de desarrollo industrial, con efectos especialmente devastadores en países con industrias débiles o relativamente jóvenes, llevándolos a la des-industrialización. Estos países quedarán desprotegidos ante la invasión extranjera de productos industriales baratos y de tecnologías más avanzadas.

Si bien estas reducciones arancelarias están siendo rechazadas por la mayoría de los países en desarrollo, algunos de los países más industrializados de Latinoamérica, como Brasil, no ponen objeciones a las reducciones arancelarias. Este constituye otro signo de la fragmentación política existente entre los países en desarrollo, ya que cada país atiende solamente a sus propios intereses en las negociaciones.

Las mujeres están involucradas en muchos de los sectores abarcados por el NAMA. Muchos países, especialmente en América Central, se han apoyado en el trabajo femenino como una base para obtener ventajas competitivas. La promesa de un aumento del empleo a través de la liberalización comercial es contradicha por el efecto de des-industrialización que genera. Dadas las realidades subyacentes en cuanto al género (prejuicios de género e inequidades en el acceso a recursos, entrenamiento, tecnología y créditos), es más probable que sean las mujeres quienes trabajen en los sub-sectores más vulnerables de las áreas cubiertas por el NAMA y quienes estén más expuestas a quedar desempleadas primero y por períodos más largos de tiempo.

Las negociaciones del NAMA llevadas a cabo actualmente no prometen promover el desarrollo industrial en los países del Sur, ni promover los derechos y la dignidad de los trabajadores.

SERVICIOS:

Los acuerdos y negociaciones comerciales entre EUA y América Latina y Caribe tienen menos flexibilidad que el actual GATS (Acuerdo General de Comercio y Servicios) en la OMC. El GATS tiene un sistema que permite a los países determinar qué áreas del sector servicios quiere poner en la mesa de negociaciones, dándoles de esta manera un cierto grado de control sobre el proceso de liberalización del sector servicios. En los acuerdos y negociaciones entre EUA y América Latina y Caribe, todas las áreas del sector servicios

están en la mesa de negociaciones a menos que un país expresamente las remueva.

La gestión de los servicios esenciales (agua, servicios ambientales, salud, educación) es fundamental para el desarrollo social de los países. Tales servicios, en manos de corporaciones trasnacionales, se desentienden de sus responsabilidades civiles y sociales. Los proveedores de servicios tienen diferentes prioridades según sean públicos o privados y por lo tanto, sirven a las comunidades de diferente manera. El sector privado opera en función del lucro y no tiene la obligación o el incentivo de proveer servicios en áreas rurales o pobres, a menos que hacerlo conlleve alguna ganancia. De este modo, la función redistributiva que cumple el proveedor público del servicio se está perdiendo. Los sectores y personas que resultan más profundamente afectados por esto son aquellos más desfavorecidos económicamente, particularmente las mujeres.

En la OMC, los países desarrollados –guiados por la UE y con el apoyo de EUA- se muestran descontentos tanto con el número de países que tienen ofertas en la mesa de negociaciones como con la calidad de las ofertas, así que están proponiendo que se determine una cota para la oferta de servicios. Cada país miembro de la OMC recibiría el mandato de presentar ofertas en un número determinado de rubros del sector servicios. Aún se desconoce quién sería encargado de decidir cuáles serían estos rubros. Los países en desarrollo están rechazando fuertemente esta propuesta porque se contradice con las reglas del GATS y reduciría su flexibilidad para mantener el control sobre aquellas áreas del sector servicios que son fundamentales para el desarrollo.

Sin embargo, los países de América Central y América Latina tienen poca capacidad de defensa contra la idea de poner una cota, puesto que en sus acuerdos con EUA, ya han aceptado que todas las áreas del sector servicios estén abiertas a la liberalización.

Otro aspecto que se encuentra en discusión es el Modo 4 del GATS que se refiere al movimiento de personas a través de las fronteras con el propósito de realizar un servicio. Actualmente, en EUA la aplicación del Modo 4 se limita a la recepción de determinados grupos de trabajadores calificados que entran al país a partir del requerimiento de la industria de servicios. Algunos países del Sur están buscando una liberalización mayor del Modo 4, que consiste específicamente en que los países desarrollados abran sus fronteras a un número mayor de visas de trabajo y particularmente para trabajadores menos calificados.

En la actualidad, el proceso para recibir visas del Modo 4 (H1-B) es manejado por la industria de servicios. Las corporaciones buscan visas para el nivel de calificación particular que desean. Es una cuestión de abastecimiento de mano de obra. El Modo 4 no contempla el deseo individual de una persona de migrar a otro país en busca de trabajo o de una vida mejor. El Congreso de EUA es claro respecto a que la política migratoria no forma parte de los acuerdos comerciales.

El Modo 4 sigue siendo problemático, puesto que trata a las personas como mercancías que pueden ser trasladadas a disposición de las corporaciones trasnacionales a través de las fronteras del mercado global. Se concentra en el movimiento temporario de personal calificado, alentando la fuga de cerebros desde el Sur, mientras que ignora las condiciones y los derechos de los otros trabajadores migrantes, documentados e indocumentados.

TRIPS:

Los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS) relacionados con el Comercio son un tema conflictivo tanto en la OMC como en las negociaciones comerciales entre EUA y Latinoamérica. Muchos sostienen que la Propiedad Intelectual (PI) no debe pertenecer a los tratados comerciales. Las cuestiones referentes a la PI se hallan dentro

del campo de la política interna. Incluir la PI en acuerdos comerciales promueve los privilegios monopólicos de las corporaciones transnacionales y efectivamente impide a los países en desarrollo realizar su propio potencial intelectual. Los acuerdos relativos a la PI tampoco promueven la transferencia de tecnología o innovación futura.

Un debate fundamental dentro de la OMC es el acceso a medicamentos de bajo costo para tratar enfermedades endémicas, tales como HIV/SIDA o tuberculosis, ante las cuales los pobres son particularmente vulnerables. En la 4ª Reunión Ministerial de la OMC (2001) se presentó la *Declaración sobre TRIPs y Salud Pública* que se proponía facilitar el acceso a medicamentos esenciales para los países en desarrollo. Sin embargo, los procesos planteados en ese documento son tan abultados que muy poco se ha logrado en estos cuatro años para aliviar el problema.

La política de EUA referida a la PI está manejada por los intereses de las corporaciones. En el caso de los medicamentos de bajo costo, está manejada por la industria Farmacéutica que quiere mayores restricciones en las patentes de las que existen actualmente en la OMC. Los negociadores de EUA han impulsado con éxito acuerdos TRIPs+ en América Latina y el Caribe, extendiendo el período de vigencia de las patentes y de la publicación de información.

CONCLUSIÓN

Actualmente, el grupo más activo de negociaciones comerciales entre EUA y Latinoamérica es el Acuerdo Andino de Libre Comercio (AFTA). Las naciones andinas tienen un conjunto de demandas -referidas a la seguridad alimentaria, el acceso a las drogas y la inversión extranjera- que van contra la agenda de libre comercio-apertura de los mercados impulsada por Estados Unidos.

Las naciones andinas están rechazando acuerdos de inversión del estilo NAFTA, que limitarían su soberanía en cuestiones de políticas sobre el uso de la tierra, contra la especulación monetaria y en la regulación de las inversiones extranjeras. Tampoco están aceptando reglas de inversión estatal estilo NAFTA que permiten que las empresas demanden a los países. También están rechazando los intentos de EUA de extender la protección de las patentes sobre los medicamentos, lo que aumentaría los precios de los medicamentos para los ciudadanos. En una jugada particularmente hipócrita, EUA exige que las naciones andinas eliminen todos los subsidios internos a la agricultura en productos de primera necesidad como el maíz, los porotos y el arroz. Esta postura parece contradecir las anteriores políticas anti-droga de EUA que promovían el cultivo de estos productos para reemplazar el cultivo de coca, y ciertamente, no tiene reciprocidad en la reducción de los subsidios internos de EUA.

Tras la casi-derrota del acuerdo EUA/CAFTA-DR en el Congreso de los EUA, estas diferencias hacen que las negociaciones sean muy difíciles tanto para EUA como para los países andinos. No está claro aún cuánto capital político está dispuesta a pagar la administración Bush para conseguir la concreción del AFTA y su posterior aprobación en el Congreso. Si bien el gobierno usa un lenguaje fuerte en términos de comercio libre y mercados libres, el Congreso - en especial el Senado - se está volviendo cada vez más proteccionista. Esta dinámica no muestra ninguna promesa para acuerdos comerciales más cercanos a la promoción del desarrollo, ya sea para los países que negocian en la OMC o en América Latina.

Mitos, Equívocos y Alternativas para las Américas

ALEXANDRA SPIELDOCH¹⁷

Al evaluar las formas de integración regional en las Américas, más específicamente los mecanismos para la vinculación comercial-financiera en la formulación de políticas y la necesidad de hacer un balance de cómo la liberalización está siendo implementada en toda la región de América Latina y Caribe (LAC), es importante que los temas sociales, así como la reafirmación de los derechos humanos y el desarrollo sustentable, no se pierdan en una discusión técnica. Estas son cuestiones que están en el corazón del trabajo requerido para identificar el rol del estado dentro de la economía globalizada. La redefinición del sector productivo en el contexto del desarrollo debe poner a las personas y al medio ambiente en el centro de la discusión (como obviamente no ha sucedido hasta la fecha). En este sentido, es importante cuestionar algunos mitos, para identificar algunas inquietantes tendencias que se dan hasta hoy en la región LAC, como resultado de la liberalización, y para pensar en redefinir nuestros términos hacia una agenda alternativa.

A pesar de los desafíos recientes a la liberalización competitiva en la región, persiste la preocupación sobre el hecho de que modelo actual de integración impone en las Américas un 'único enfoque para todos los casos', asumiendo que el bienestar social puede ser alcanzado a través de alguna especie de mecanismo de 'goteo' ligado al crecimiento económico. Los países cuestionan cada vez más este supuesto en su retórica política y en su voluntad de hacer compromisos económicos en la formulación de políticas.

HAY TRES FACTORES QUE PARECEN OBVIOS EN ESTE PUNTO:

1) Las privatizaciones, la desregulación y la liberalización del comercio y la inversión no han llevado a un crecimiento económico estable a largo plazo. En cambio, los países de la región LAC han tenido subas y bajas. En los lugares donde las disposiciones políticas han facilitado la inversión extranjera directa desregulada, al tiempo que reducían el rol del estado, se han manifestado crisis sociales, políticas y económicas (así como también formas de resistencia):

- Argentina, una vez considerado el 'hijo modelo' por los Estados Unidos por sus

17. Investigadora del Center of Concern -Red Norteamericana de Género y Comercio.

privatizaciones a gran escala y la desregulación de las políticas de mercado, experimentó una crisis financiera severa en 2001, en tanto que casi la mitad de sus habitantes (más de 15 millones) luchaban en la pobreza. Las repercusiones de esta crisis fueron sentidas por la región Latinoamericana en su conjunto.

- En República Dominicana, Costa Rica y El Salvador, hubo una reacción pública importante contra la liberalización de los servicios del estado, ya que se considera que el gobierno tiene la responsabilidad de proveerlos a bajo costo. Con la privatización, muchos opinan que el gobierno está actuando sin respeto por los intereses de la nación y está perpetuando la carga de la pobreza y la inequidad. Las protestas se hicieron comunes en República Dominicana cuando el gobierno acordó la privatización de la electricidad, con consecuentes aumentos de tarifas y apagones frecuentes.

- En El Salvador, los médicos y otros actores sociales tomaron las calles cuando el gobierno estableció planes para privatizar la salud.

- Costa Rica, presionado para privatizar las telecomunicaciones y los seguros como parte del DR-CAFTA, también tuvo episodios de desorden público.ⁱ

2) Donde el crecimiento económico ha ocurrido en algunos sectores, no ha sido un crecimiento para todos ni ha llevado necesariamente al bienestar social y ambiental.

- El desempeño de las economías latinoamericanas en la última década indica que sólo tres países en todo el continente han crecido más rápido durante los 90 que en el período 1950-80; en el período 1990-2001, veinticinco países experimentaron por lo menos un año de crecimiento negativo, dieciocho experimentaron por lo menos dos años de crecimiento negativo y doce experimentaron tres o más años de crecimiento negativo. Para el mismo período, el crecimiento de las exportaciones anuales varió del 6% al 23,2%.ⁱⁱ

- El PBI del México pos-NAFTA aumentó mientras que los salarios reales cayeron. Hubo un aumento sustancial en el sector del trabajo informal. 1.3 millones de mexicanos perdieron su empleo en el sector rural, muchos de los cuales migraron a los Estados Unidos para buscar trabajo.ⁱⁱⁱ

- A pesar de las reformas neoliberales y el crecimiento en algunos sectores de la producción exportable, sesenta y dos millones de personas, o el 14% de las 516 millones de personas de Latinoamérica y el Caribe, viven en extrema pobreza y sufren hambre, según el Programa Mundial de Alimentos.

3) Hay muy poca relación entre la liberalización comercial y la reducción de la pobreza.

En algunos casos, las políticas de aumento de producción para la exportación aumentaron el crecimiento por un período determinado. Sin embargo, la liberalización no ha llevado a un crecimiento sostenido ni sustentable, que es lo que se necesita para reducir la pobreza en su totalidad.

- La pobreza ha aumentado en los 49 países menos desarrollados, que tienen políticas de mercado tanto abiertas como cerradas. En 22 de los 39 países para los que había información disponible en el 2002, el comercio respondía por más de la mitad del PBI. Sin embargo, las estadísticas muestran que la pobreza realmente aumentó en los países que más se liberalizaron.^{iv}

- Cerca del 70% del empleo generado en la región durante los noventa perteneció al sector informal. La proporción de la pobreza pasó de 48,3% a 44% entre 1990 y 2002 y la desigualdad se hizo más profunda. Según la CEPAL (2004), "durante los últimos trece

años, los países latinoamericanos han convergido hacia niveles más altos de inequidad.”^v

- “En El Salvador, la desigualdad creció en gran medida mientras se implementaba el neoliberalismo. La pobreza aumentó del 47% al 51% durante 16 años de gobiernos neoliberales. Actualmente, el 48% del país vive en la pobreza y el 25% vive en el exterior en busca de trabajo” .^{vi}

Según el informe de Febrero de 2005 del Centro para el Desarrollo Global y el Diálogo Inter-Americano:

- ‘El apiñamiento de la clase trabajadora y las viviendas de ingresos medios en zonas urbanas ha llevado a un acrecentado sentimiento de inseguridad y una creciente oposición a las reformas de mercado.’ En este contexto, la brecha entre los ricos y la mayoría pobre se ha incrementado.

- ‘Los empleos son la preocupación número uno en América Latina – antes que la pobreza, la corrupción, el crimen y otros problemas sociales. El desempleo ha aumentado de aproximadamente el 5% al 11% en 2003, llegando al nivel más alto registrado en la región.’ Ha habido un incremento del trabajo de baja calidad, precario e informal. Un cuarto de las mujeres en América Latina y el Caribe trabajan en el sector informal. Si se incluye la agricultura, casi la mitad de las mujeres en América Latina están ubicadas dentro del sector informal.¹⁸

- En su informe del 2005, la Organización Mundial de la Salud escribe que “cerca de la mitad de la población de la región está excluida de [algunas áreas de protección social], y generalmente de casi todos los beneficios del sistema de salud.” Ellos indican que los factores clave relacionados con esta tendencia son la pobreza, la raza, el lenguaje y la cultura vinculada al desempleo, el empleo informal y los costos catastróficamente caros del sistema de salud.¹⁹ La Organización Panamericana de la Salud señala que las mujeres en Latinoamérica soportan una porción desproporcionadamente alta de gastos de bolsillo en salud, en relación con los hombres (basándose en un estudio de cuatro países en Paraguay, Brasil, República Dominicana y Perú).²⁰ Por su status doméstico, las mujeres son quienes se encargan de cuidar la salud de sus familias cuando los costos se vuelven demasiado prohibitivos.

Algunas de las estadísticas anteriores muestran que la pobreza puede de hecho ser vista como una condición del libre comercio y que puede ser estudiada de diferentes maneras (a nivel doméstico, medio y macro). El comercio y las inversiones pueden ser una herramienta para alcanzar el desarrollo sustentable. Sin embargo, si no son gestionados en forma apropiada, funcionan en serio detrimento de la prosperidad de la región LAC en muchos y complejos niveles – y no hay una fórmula política que pueda ser aplicable en todos los casos. Para este breve trabajo contextual, hay quizás tres áreas que podrían ser consideradas como parte de la discusión general acerca de las vinculaciones comerciales y financieras en la reunión de Lima, Perú:

- 1) Hay una necesidad de asegurar un espacio autónomo de políticas para los países.
- 2) Hay una necesidad de repensar los modelos económicos en curso.
- 3) Hay una necesidad de rever la falta de voluntad política para sostener una agenda positiva para la región (y de revisar las respuestas de la sociedad civil).

18. “Trade Unions and the Informal Economy: Towards a Comprehensive Strategy.” Women in the Informal Economy Globalising and Organising. Ginebra. OIT.

19. Informe Mundial de la Salud: 2005. Organización Mundial de la Salud. Capítulo 2: Las Muchas Caras de la Exclusión de la atención en Salud. P. 3.

20. Género, Salud y Desarrollo en las Américas: 2003. Organización Panamericana de la Salud. 2003.

1. POLÍTICAS AUTÓNOMAS, TRATAMIENTO ESPECIAL Y DIFERENCIADO Y FLEXIBILIDAD — HABLANDO CLARO

En un reciente trabajo sobre el espacio de autonomía política de los países, Ha-Joon Yang escribe acerca del mal uso del lenguaje y el malentendido de 'nivelar el campo de juego'.²¹ Yang señala que nunca ha habido nivelación en el campo de juego, ni las relaciones coloniales de comercio e inversiones que han promovido la exportación de materias primas y mano de obra barata han cambiado tanto como se podría pensar. Al contrario, están siendo apuntaladas con las normativas actuales. Algunos países experimentaron más autonomía de políticas (no sin complicaciones) después de la Segunda Guerra Mundial, pero este movimiento se ha ido revirtiendo a través de reglas injustas en las tarifas, reglas débiles para la propiedad intelectual, restricciones a la inversión, etc. Hasta que todos los actores tengan una capacidad equitativa, construida sobre reglas justas de comercio e inversión, el término 'nivelar el campo de juego' seguirá siendo engañoso.

Yang también señala que dentro del conjunto de 'reglas injustas', las disposiciones de tratamiento especial y diferenciado ejemplifican el desequilibrio en los términos de los acuerdos. ¿Por qué existe la necesidad de un tratamiento especial y diferencial en lugar de haber reglas justas para los acuerdos? Yang sostiene que los formuladores de políticas deberían establecer una meta más honesta en el sentido de asegurar 'tratamientos diferenciales para países con capacidades y objetivos diferenciados', en lugar de reglas falsas para tratamientos especiales y diferenciales.

De manera similar, el término 'flexibilidad', cuando se refiere a las condiciones reales de comercio e inversiones, parece significar exactamente lo opuesto. Y hay una relación causal entre la creciente falta de autonomía del estado nacional y la falta de consideración por los derechos humanos. Las normas actuales penalizan a los países si revierten las políticas que mantienen las tarifas bajas o los sectores liberalizados, tales como los servicios básicos, cuando estos son inapropiados, mal diseñados y/o no funcionan para beneficio de la población nacional. Los países deberían tener la posibilidad de autonomía de políticas para alcanzar una flexibilidad real basada en la valoración del impacto social y ambiental de las políticas existentes.

Desde el punto de vista del desarrollo, los aspectos clave de la economía que necesitan ser promovidos y protegidos -como el agua, la energía, la salud, la educación, la alimentación, etc.- están siendo atacados. Floro y Hoppe (2005) refieren que existe una falta de apoyo para el capital humano y físico del sector productivo, mientras que la infraestructura sí recibe un apoyo particular con el objetivo de atraer las inversiones extranjeras. Ellos escriben,

"Un creciente número de países en desarrollo han mejorado la infraestructura en áreas tales como el transporte, energía y telecomunicaciones, que son favorecidas por los inversores extranjeros y las compañías multinacionales. Esto, junto con ciertas concesiones impositivas, ha afectado la asignación de las finanzas públicas. La consecuente disminución en los ingresos fiscales lleva con frecuencia a un gasto público inadecuado en servicios como salud, sanidad y manejo de desechos."²²

Los países de la región LAC son un buen ejemplo de esta tendencia. Ellos han modificado su producción y sus normas financieras para atraer la inversión extranjera directa y, en este proceso, han hecho recortes en programas de protección a productores locales, inversión pública y derechos humanos. Estos cambios han sido radicales y han tenido un impacto

21. Yang, Ha-Joon. "Policy Space in Historical Perspective – with special reference to Trade and Industrial Policies." Presentado en la Conferencia del 50 Aniversario de la Casa Reina Isabel. Julio 2005.

22. Dialogue on Globalization. María Floro and Hella Hoppe. Friedrich-Ebert Stiftung. 2005.

negativo en el capital humano y el medio ambiente.

La creación del espacio de políticas autónomas necesario y el redireccionamiento de los fondos para apoyar el capital humano y físico es el paso fundamental hacia una agenda de prosperidad para las Américas.

2. Repensando el Modelo Económico

Incluso si el margen de políticas autónomas puede ser garantizado, aún existe la necesidad de repensar los modelos económicos implementados para que pueda surgir una agenda alternativa más positiva para la región. Diferentes economistas especializados en desarrollo están proponiendo distintos elementos para esta importante discusión. Algunas/os economistas feministas han podido captar las características que deben ser consideradas en la búsqueda de una agenda económica positiva que sea más inclusiva y sustentable.

Diane Elson y Nilufer Cagatay plantean que una forma alternativa de garantizar que los intereses sociales sean centrales y no secundarios en el proceso de formulación de políticas económicas, es asegurar que el mismo incorpore un "enfoque transformador". Ellas escriben que "la política social debe ser llevada al centro del análisis económico a través de una nueva manera de pensar la economía. Este revisionismo no puede consistir simplemente en nuevos ejercicios técnicos que resulten en formulas prefabricadas aplicables a cualquier contexto." El revisionismo debería abarcar el concepto de 'agencia' económica, que se vincula con las responsabilidades de la comunidad y de la sociedad a través de políticas de niveles micro, medio y macro.²³ Este enfoque incorpora constructos sociales, económicos y políticos en vista de la sociedad a gran escala y su función. Y toma en cuenta los diferentes roles que mujeres y hombres juegan dentro de la economía política.

La Dra. Marilyn Powers sostiene que el 'provisionamiento social' es otro elemento básico para revisar la economía política e identificar políticas que sean soluciones. Ella identifica cinco elementos clave²⁴:

- Las tareas no remuneradas y del cuidado deben ser valorizadas;
- El bienestar humano como un valor central;
- La importancia de la mediación de lo humano;
- Los juicios éticos son importantes;
- La clase, la raza y la etnicidad son fundamentales para cualquier análisis.

Acercarse a la comprensión de estos componentes dentro del análisis del desarrollo y de qué es 'productivo' dentro del sector productivo es crucial para desarrollar mejores políticas.

Identificar un contrato social apropiado es también parte de la redefinición del modelo económico en términos de políticas. Sin éste, todas las recomendaciones técnicas y políticas fallarán en última instancia.

Williams (2005)²⁵ señala los elementos del cuadro siguiente como los puntos básicos que deben ser considerados dentro de un contrato social (por lo menos en lo que se refiere al comercio):

23. Elson, Diane and Nilufer Cagatay. "The Social Content of Macroeconomic Policies" en *World Development*. Vol. 28, No. 7, pp 1348. 2000.

24. Power, Marilyn. "Social Provisioning as a Starting Point for Feminist Economics" en *Feminist Economics*, Volumen 10, No. 3, pp. 3-19. 2004.

25. Williams, Mariama. "Tensions between the role of trade, gender and development equality." Notas de los ponentes para la Role of Trade in the Global Economy High-Level Session on Trade and Economic Growth. Simposio público de la OMC 2005.

Un contrato social renovado:

1) Un contrato social renovado entre países ricos y pobres que esté basado en un compromiso con el desarrollo económico, que a su vez esté basado en los principios de:

- Soberanía alimentaria;
- Competencia justa;
- Justo reparto de la carga que implica el ajuste de las cuentas externas;
- Achicar o eliminar la brecha entre normas comerciales extremadamente rígidas y normas financieras y monetarias extremadamente laxas;
- Mejores condiciones comerciales para productos de países en desarrollo;
- Coexistencia de varias gestiones para la tasa de cambio, dependiendo de las necesidades autodefinidas de cada país;
- Respeto y tolerancia por la variedad de perspectivas para la política económica y social, dependiendo de las necesidades y prioridades autodefinidas de cada país.

2) El comercio asume el rol de una de las muchas piedras angulares de una amplia agenda de prosperidad que incluye:

- Un renovado énfasis en el pleno (significativo y sustentable) empleo;
- Nivelación hacia arriba y salvaguardas para los derechos de los trabajadores;
- Equidad de género, análisis de género e indicadores de género en la evaluación de ganancias, costos y pérdidas en el comercio;
- La promoción de un enfoque inclusivo de los derechos humanos en todos los acuerdos comerciales bilaterales, multilaterales y regionales;
- Rendición de cuentas corporativas;
- Impuestos al capital especulativo en transacciones, especialmente aquellas con moneda extranjera;
- Liberalización de la inmigración (como era en el siglo XIX, cuando los europeos pudieron migrar a África, Latinoamérica y el Caribe y a cualquier otra parte, lo que significó una importante contribución al desarrollo económico de Europa);
- Anulación de la deuda.

El revisionismo económico y la reafirmación del bien común deben estar en el centro del proceso de integración regional en LAC. Para esto es fundamental un contrato social entre países. Siendo que el Mercosur ya incluye un contrato social, sería beneficioso revisarlo para ver cómo está funcionando y cómo se podría vincular con el resto de América Latina.

3. Falta de Voluntad Política

La falta de voluntad política entre y dentro de los gobiernos sigue bloqueando el paso a una agenda positiva para la integración regional. Una pequeña elite se sigue beneficiando financieramente a expensas de los derechos de los pueblos y del medio ambiente. Para garantizar este ambiente, los funcionarios de gobierno están definiendo la economía en términos estrechos que amenazan la salud de la región a largo plazo. En el nivel institucional, el hecho de que los bancos regionales y multilaterales y el sector privado aporten fondos

para incrementar la liberalización en la región, cuando los signos de la precariedad de estas políticas son claramente identificables, simplemente demuestra la falta de creatividad y voluntad política.

En este contexto, las organizaciones de la sociedad civil necesitan fortalecer su capacidad de hacer responsables a los funcionarios de sus países por una agenda de derechos humanos. Los ministros de economía y comercio no pueden quedar impunes cuando no prestan atención a las normas y convenciones legales que sus gobiernos firmaron y/o ratificaron en un nivel regional e internacional. Desafortunadamente, las organizaciones de la sociedad civil de la región han sido incapaces de impedir los procesos actuales. Por ejemplo, mientras los acuerdos bilaterales y sub-regionales eran negociados a un ritmo rápido, y los bancos regionales se instalaban con créditos para apoyar los acuerdos comerciales y de inversiones, las organizaciones de la sociedad civil fueron exitosas como generadoras de conciencia, pero no en detener el proceso. La cuestión fundamental para los grupos que trabajan en comercio y finanzas en este momento es: '¿cómo podemos mejorar nuestro análisis y nuestra efectividad organizativa de modo de no estar tan fragmentados y exhaustos en nuestros esfuerzos?' Comprender esto nos llevará al siguiente paso, que es definir una agenda de prosperidad para las Américas y para la formulación global de políticas económicas en su conjunto.

Referências

- i. Stoffs, K. Larry, "Central America and the Dominican Republic in the Context of the Free Trade Agreement (DR-CAFTA) with the United States," Informe del CRS para el Congreso, L32322, 12 de Noviembre de 2004.
- ii. Maldonado, Raúl. 'Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe' (Progress and vulnerability of Latin American and the Caribbean economic integration), International Trade Series 32, División de Integración y Comercio Internacional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2003.
- iii. Audley, John; Demetrios G. Papademetriou; Sandra Polaski and Scott Vaughan. "NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere." Fundación Carnegie para la Paz Internacional. 2003.
- iv. The Least Developed Countries Report: Escaping the Poverty Trap. UNCTAD, Ginebra, 2002. Capítulo 3.
- v. ECLAC. Globalization and Development. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (CEPAL). 2002.
- v. Esta tendencia se confirmó también en economías que históricamente mostraban los niveles de inequidad más bajos, dada su pérdida de conquistas en este terreno. Como resultado, una alta proporción de países pertenece hoy a los mayores niveles de inequidad en la distribución del ingreso (CEPAL, 2004).
- vi. Rauh, Jill. "The CAFTA Question: Creating Growth or Entrenching Poverty?" Center of Concern. Washington, D.C.: Junio, 2005.

DR-CAFTA: Un Acuerdo OMC+ es igual a un menos para el Desarrollo Sustentable

KRISTIN SAMPSON²⁶

El comercio puede ser una herramienta utilizada para generar un desarrollo social y económico sustentable. Sin embargo, es una cuestión tanto de calidad como de cantidad. Los términos del comercio, las reglas establecidas, no son valorativamente neutros. El modelo neoliberal dominante sobre el cual el DR-CAFTA fue forjado valoriza la eficiencia de la producción y la maximización de las ganancias. O sea, atiende a los intereses del capital global. El modelo asume que la disminución de la pobreza y el desarrollo surgirán como productos derivados de del crecimiento expansivo de las exportaciones dirigido por las grandes empresas.

Sin embargo, la Red Internacional de Género y Comercio argumenta que:

Las investigaciones de economistas heterodoxos y feministas cuestionan la eficacia del modelo neoliberal de crecimiento rápido para reducir la pobreza, mostrando el impacto altamente desigual e inestable de un modelo orientado a la exportación. Varios estudios han revelado que las políticas de liberalización contribuyen al empobrecimiento más profundo y repentino, así como a una mayor inseguridad económica. Más importante aún, hay fuertes indicios de que la liberalización ha aumentado las desigualdades dentro y entre las sociedades.

En muchos casos, esos impactos negativos, son sentidos en mayor medida por las mujeres a causa de las asimetrías socio-históricas de género en economías de mercado, especialmente en las relaciones de propiedad, las responsabilidades de las mujeres en la reproducción social, y la discriminación social y legal contra las mujeres.²⁷

A menos que la promoción del desarrollo sustentable sea asumida como condición principal, el actual modelo de acuerdos de libre comercio, que anuncia una mayor liberalización, privatización y desregulación, perjudicará enormemente a la gente (particularmente a los más pobres y marginados) y al medio ambiente, restringiendo al mismo tiempo el libre ejercicio de los derechos políticos, sociales y económicos. El resultado final,

26. Secretaría de la IGTTN, Center of Concern. USGTN

27. Hong Kong Advocacy Document. International Gender and Trade Network, 2005 (forthcoming).

según las investigaciones, será el incremento de las desigualdades en términos de recursos y poder entre los pueblos y los países.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha institucionalizado el modelo neoliberal y lo defiende como única opción para organizar la actividad económica. Yendo mucho más allá de la definición tradicional de "comercio", el ámbito de la OMC ahora llega a todos los aspectos de la actividad económica, y aún más allá. Las políticas acordadas en la OMC afectan profundamente la economía, así como las esferas sociales, políticas, culturales y ambientales de la actividad y la acción humana. Los arquitectos y defensores de ese modelo promovido por las corporaciones para la liberalización económica no se limitan a los acuerdos multilaterales. Al contrario, los acuerdos de la OMC sirven como punto de partida para la liberalización neoliberal y su cumplimiento es obligatorio. Las políticas internas y los acuerdos económicos y comerciales internacionales deben, como mínimo, cumplir con los parámetros de la OMC o aplicar una mayor liberalización, en conformidad con las teorías neoliberales arraigadas en la OMC. El Acuerdo de libre comercio entre los EEUU, República Dominicana y América Central (DR-CAFTA) es un acuerdo "OMC+ ". El DR-CAFTA lleva la liberalización a niveles aún más altos de los alcanzados en la OMC, a través de la "eliminación de impuestos y otras regulaciones restrictivas del comercio, sobre casi todo el comercio entre los territorios participantes con relación a los productos que allí se originen".²⁸

Apoyados por las investigaciones de economistas heterodoxos y feministas, y conocedores del impacto devastador causado por la liberalización impuesta por las Instituciones Financieras Internacionales bajo el rubro de "ajuste estructural", los críticos del DR-CAFTA temen que la expansión de los principios neoliberales en la región empeore la pobreza, la inseguridad y la desigualdad existente para los ciudadanos de la República Dominicana, de los EEUU y de los países de América Central. Siendo el primer acuerdo de libre comercio negociado entre los EEUU y un país en vías de desarrollo, muchos se preguntaban si el DR-CAFTA reflejaría los intereses de todas las partes involucradas. Lamentablemente, aunque tal vez no sorpresivamente, las asimetrías de poder existentes entre las partes en negociación parecen haberse trasladado al texto mismo, generando un acuerdo que es a menudo tendencioso contra los intereses de República Dominicana y de los países de América Central, especialmente los intereses de los trabajadores, de las mujeres y de los pobres y marginados de todos los países involucrados en el acuerdo.

Este breve artículo tratará sobre la formulación y negociación del DR-CAFTA y se detendrá en los aspectos más críticos y peligrosos del acuerdo que extienden los principios neoliberales ya arraigados en la OMC.

CONSTRUYENDO SOBRE CIMIENTOS RAJADOS

El Representante de los EEUU para el Comercio, si no explícitamente por lo menos en la práctica, siguió una política de construir nuevos acuerdos comerciales sobre la base textual de los acuerdos anteriores. En el caso del DR-CAFTA, el texto inicial de las negociaciones presentado por los EEUU se basaba en mayoritariamente en el texto de los acuerdos de libre comercio con Chile y con Singapur (TLCs), que a su vez se basaban en el Acuerdo -OMC+- de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). En efecto, el punto final de las negociaciones con Chile y Singapur se convirtió en el punto de partida de las negociaciones del DR-CAFTA.

28. Article XXIV, WTO

En lugar de abordar cada negociación dentro del contexto singular de las condiciones económicas y sociales de los países involucrados, los EEUU fuerzan a sus socios en las negociaciones a someterse desde el comienzo a un ambicioso modelo de liberalización, que probablemente no responda a los intereses de su desarrollo nacional. La conveniencia de esta estrategia ha sido elogiada por los defensores del libre comercio por el impulso que da al programa del libre comercio y por generar el consentimiento para una liberalización mayor, a pesar de constituir un parche de niveles de liberalización variante. Cuando un país ya ha participado en un TLC regional o bilateral tipo OMC+, va a ser menos probable que se contraponga a niveles semejantes de liberalización en las negociaciones comerciales multilaterales o de regiones mayores, puesto que ya ha aceptado ese tipo de compromisos en el TLC. El incremento en la implementación de TLCs bilaterales y regionales limita la fuerza de negociación de los países en desarrollo en ámbitos mayores como la OMC o el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) al dificultar la oportunidad y la magnitud que podría tener una posición unificada para impulsar los intereses de los países desarrollados y contraponerse a las exigencias de los países desarrollados.

Como un acuerdo tipo OMC+ en el modelo del NAFTA, el DR-CAFTA incluye, en sus veintidós capítulos, el Comercio de Bienes (inclusive los agrícolas), Servicios, Inversiones, Adquisiciones Gubernamentales, Comercio Electrónico, Finanzas, Telecomunicaciones, Propiedad Intelectual, Mano de Obra, Medio Ambiente, Capacitación para el Comercio, Transparencia y Resolución de Conflictos. En la OMC, en cambio, las Adquisiciones Gubernamentales son tratadas en un acuerdo plurilateral; la Inversión, el Comercio electrónico y el Medio Ambiente son tratados en grupos de trabajo; las Finanzas y las Telecomunicaciones no se consideran áreas independientes para la liberalización; y la Mano de Obra está excluida. El amplio alcance del DR-CAFTA asegura que el acuerdo tendrá impactos directos e indirectos profundos sobre los derechos económicos, sociales y políticos, y sobre las oportunidades de los individuos, las comunidades y los países. El potencial de impactos negativos sobre la disminución de la pobreza y el desarrollo económico y social es grande y merecía análisis cuidadosos, por medio de extensas evaluaciones de los impactos causados por las políticas sobre la economía y la sociedad, inclusive en las áreas de empleo, desigualdad de género, acceso a servicios esenciales y medio ambiente, todas fundamentales para el desarrollo. Lamentablemente, hay poco indicios de que tales estudios hayan sido llevados a cabo.

EL TIEMPO NO PARA

El amplio espectro de las negociaciones del DR-CAFTA precisaba de una profundidad y una amplitud de comprensión técnica que puede haber perjudicado los socios de países en desarrollo debido a los insuficientes recursos financieros, técnicos y humanos con los que cuentan. Estas dificultades se combinaron con el rápido ritmo de negociaciones exigido por los EUA, colocando a los negociadores de los países en desarrollo en una desventaja aún mayor.

Los primeros rumores de un acuerdo de libre comercio entre EUA y los países Centro-Americanos surgieron en la reunión de la Organización de Estados Americanos en enero de 2002, cuando el Presidente Bush anunció que su país iniciaría conversaciones con los líderes de aquella región. Las negociaciones formales comenzaron menos de un año después, el 8 de enero de 2003, y concluyeron el 17 de diciembre del mismo año, después de nueve rondas y a pesar de algunas cuestiones pendientes y de la ausencia de Costa Rica, de último minuto. El esbozo del texto fue revelado el 30 de enero de 2004. Las cuestiones

pendientes fueron resueltas y los Ministros de Comercio de los EUA, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua firmaron el CAFTA el 28 de mayo de 2004, al cual se sumó el acuerdo con República Dominicana el 5 de agosto del mismo año, modificando el nombre, que pasó a ser DR-CAFTA. Para el 12 de octubre de 2005, el DR-CAFTA había sido ratificado por El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y EUA.

Puesto que las conversaciones informales habían durado un año y las consiguientes negociaciones formales, menos de un año, los países se vieron fuertemente presionados al emprender las evaluaciones vitales de los impactos comerciales y considerar plenamente las amenazas y oportunidades de varias concesiones y exigencias. Además, la imposición de un plazo tan corto para las negociaciones creó una sensación artificial de que era urgente que los equipos negociadores de los países en desarrollo hicieran concesiones, para poder dar por finalizadas las negociaciones.

PREVALECE EL SECRETO Y LA EXCLUSIÓN

Si bien el DR-CAFTA fue promocionado como un acuerdo que iba a mejorar la transparencia y fortalecer la democracia en la región, estas declaraciones fueron puestas en cuestión tempranamente en las negociaciones. De hecho, las negociaciones demostraron ser exactamente lo opuesto a transparentes y democráticas. Los textos-borrador del DR-CAFTA no estuvieron disponibles para el público hasta después de las negociaciones formales, cuando el tiempo para introducir modificaciones sustantivas había concluido. Al ocultar el propio texto de las negociaciones, las posibilidades de un debate público significativo fueron anuladas. Además, los negociadores y los consultores mantenían sus posturas en secreto, restringiendo el diálogo significativo sobre los méritos y amenazas planteadas por las distintas posturas. Existió un espacio limitado para la discusión pública y prácticamente ninguna oportunidad para referéndum o participación pública en el DR-CAFTA.

En el caso de los EUA, existen comités de consultoría comercial aparentemente establecidos para incluir los intereses extra-gubernamentales en la política comercial de los EUA. Sin embargo, estos comités están conformados por una abrumadora mayoría de representantes del sector privado, particularmente de grandes empresas y asociaciones industriales.²⁹ Las recomendaciones provenientes de estos grupos, son generalmente tendenciosas a favor de los intereses de la industria y el capital, y suelen entrar en conflicto con los intereses de los trabajadores, consumidores, el medio ambiente, la salud y seguridad públicas y el desarrollo social y económico en general.

NEGOCIACIONES ENTRE SOCIOS DESIGUALES

Tratándose del primer TLC negociado por EUA con un país en desarrollo, los desequilibrios de poder y recursos nublaron las negociaciones del DR-CAFTA. Como mínimo, EUA es un país mucho más grande y desarrollado económicamente. Sumado a esto, es un país que brinda asistencia externa a muchos países de la región, tiene una fuerte presencia económica e intereses de seguridad en la región y ha llevado a cabo con severidad desastrosas intervenciones políticas y militares en varios países. Además, EUA se apuró a condicionar las buenas relaciones futuras con estos países al éxito del DR-CAFTA. En consecuencia, EUA contaba con muchos instrumentos de negociación no relacionados

29. Información Adicional sobre Consultoría en Política, disponible por medio de la Representación Comercial de EUA en http://www.ustr.gov/Who_We_Are/Mission_of_the_USTR.html con información sobre comités específicos disponible en http://www.ustr.gov/Who_We_Are/List_of_USTR_Advisory_Committees.html.

con el comercio para hacer su juego.

Según las observaciones de Carlos Galian, de Oxfam:

Una comparación de los resultados obtenidos por los Estados Unidos en el comercio de azúcar y por los países Centroamericanos en el arroz y en el maíz amarillo, ilustra la inequidad entre los socios del acuerdo. Si bien Estados Unidos no permitió que ninguno de sus productos estratégicos para la exportación (como el arroz y el maíz amarillo) fueran excluidos de la eliminación de aranceles de importación, insistió sobre la exclusión de su producto más sensible y de interés estratégico para las exportaciones Centroamericanas: el azúcar. Además, la mayoría de las exportaciones Centroamericanas que recibirán inmediatamente un acceso libre de impuestos a los mercados de EUA, tendrán que superar primero las barreras no-arancelarias, que presentan un obstáculo aún mayor: medidas sanitarias y fitosanitarias. Por ejemplo, muchos de las frutas tropicales de la región están plagados con la mosca-del-mediterráneo y, por lo tanto, no pueden ser exportadas a los Estados Unidos.³⁰

Se hace difícil determinar las verdaderas ofertas y demandas de los Socios, y por extensión la distancia que tiene el acuerdo final con aquel que se esperaba lograr, debido a la falta de transparencia y participación democrática en las negociaciones. Como mínimo, se puede asumir que los negociadores de Centroamérica y República Dominicana querrían mantener las preferencias establecidas en el Sistema General de Preferencias (GSP) la Iniciativa de la Cuenca Caribeña (CBI). Si bien los negociadores de EUA debían atenerse a los 17 objetivos de negociación establecidos por el Congreso³¹, y basaron muchas de sus posiciones en los TLCs previos con Chile y Singapur, las demandas de los EUA se mantuvieron al borde de la raya en el respeto por los objetivos de negociación y procuraron posiciones más ventajosas para los intereses de los negocios de EUA que aquellas establecidas en los previos TLC. Finalmente, parece que las preferencias existentes otorgadas a República Dominicana y América Central, fueron compensadas con una apertura "recíproca", sino mayor, de estos mercados a los bienes, servicios e inversiones de EUA, a través de reglas que favorecen fuertemente los intereses del capital global.

EL PROGRAMA OMC+ DEL DR-CAFTA

Las siguientes secciones ilustran el grado en el que el DR-CAFTA expande la liberalización impulsada por las corporaciones, subrayando la naturaleza OMC+ del DR-CAFTA en las áreas de Agricultura, Adquisiciones Gubernamentales, Inversión, Propiedad Intelectual y Servicios.

30. Carlos Galian, "CAFTA: The Nail in the Coffin of Central American Agriculture" in Why Say No to CAFTA. Alliance for Responsible Trade, March 2004.

31. Acta de Comercio de 2002, p. 156 ss 2102. Disponible en http://otexa.ita.doc.gov/AGOA-CBT/PA/H3009_CR.pdf.

Las posiciones de los Representantes Comerciales de EUA se atuvieron (suavemente) a los requisitos de la Autoridad de Promoción del Comercio (TPA), a través de la cual el Congreso transfirió al Poder Ejecutivo, por tiempo limitado, su autoridad constitucional para establecer los términos del comercio internacional. Bajo la TPA, el Ejecutivo tiene el poder de negociar acuerdos comerciales; redactar legislaciones para cambiar la ley de EUA; y firmar acuerdos dentro de la ley internacional. En cambio, el Congreso tiene limitados privilegios de consultoría, aunque tiene prohibido enmendar los acuerdos negociados, está restringido a 20 horas de debate y limitado a un voto por sí o por no. La TPA establece 17 objetivos de negociación comercial que el Congreso espera que los negociadores concreten. Estos objetivos cubren sectores como la agricultura, los bienes industriales, la propiedad intelectual y los servicios; y las cuestiones de mano de obra, medio ambiente y pequeñas empresas.

Agricultura

El DR-CAFTA no tiene un capítulo independiente sobre Agricultura, sino que se pueden encontrar disposiciones Agrícolas bastante ambiciosas a lo largo de todo el texto. Por medio de un proceso de retiro progresivo de aranceles en un período de hasta 20 años en algunos casos, el DR-CAFTA elimina los aranceles sobre todos los productos, excepto el azúcar para los Estados Unidos, las papas y cebollas frescas para Costa Rica y el maíz blanco para el resto de los países centroamericanos.³² Adicionalmente, el Artículo 3.14:2 establece que "Excepto por lo dispuesto en el párrafo 3, ningún Socio puede introducir o mantener ningún subsidio a la exportación sobre ningún producto agrícola destinado al territorio de otro Socio" a menos que sea para competir con los subsidios a la exportación de un tercero (Artículo 3.14.3). Esto se condice con la posición de EUA que sólo quiere tratar el tema de sus subsidios agrícolas en la OMC, y sólo si la Unión Europea realiza reducciones en sus subsidios.

Puesto que se mantendrían muchos otros subsidios, el retiro progresivo de aranceles dejará a los campesinos centroamericanos sin protección para competir contra los productos agrícolas subsidiados de EUA. El DR- CAFTA abre el camino para un incremento en el dumping depredador realizado por las agro-empresas subsidiadas de EUA. El dumping dejará a muchos productores dominicanos y centroamericanos fuera de competencia y sin trabajo, mientras las mercancías de EUA, con precios por debajo de los costos de producción, invaden los mercados.

Las reglas del CAFTA sobre el acceso a los mercados requieren que todas las Partes involucradas aseguren que "no asignarán ninguna cuota a asociaciones industriales u organizaciones no gubernamentales, excepto si así fuera dispuesto por este Acuerdo." (Artículo 3.13:2(c)). Esta restricción podría permitir efectivamente la discriminación contra productos de comercio justo, incluyendo los bienes agrícolas.

El capítulo del CAFTA sobre propiedad intelectual es un acuerdo tipo TRIPS+, en el sentido que requiere el cumplimiento de las reglas de TRIPS de la OMC y la ratificación de otros 11 acuerdos de propiedad intelectual, incluyendo la Unión por la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (UPOV) de 1999 que confiere protección corporativa del tipo de las patentes a variedades vegetales y criminalizará los derechos tradicionales de los campesinos para guardar, re-usar e intercambiar semillas, cuando esas semillas fueran cosechadas de plantas patentadas. En cambio, el TRIPS no requiere el patentamiento de plantas. El DR-CAFTA restringe la capacidad de los países Centroamericanos para utilizar las disposiciones del Artículo 27 del TRIPS, que permiten excepciones al material patentable.³³ Los países que no cumplan con estas disposiciones enfrentan la amenaza de sanciones tanto en la OMC como en el CAFTA.

ADQUISICIONES GUBERNAMENTALES

Las reglas para las Adquisiciones Gubernamentales han sido usadas históricamente para alcanzar objetivos importantes en cuanto a políticas públicas económicas y sociales, por medio de la utilización del ingreso ((fiscal/de los impuestos)) para apoyar bienes y

32. "CAFTA-Agriculture: Specific Factsheet." Oficina de Representances Comerciales de EUA. Office of the U.S. Trade Representative, Disponible en http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Fact_Sheets/2004/asset_upload_file793_5328.pdf.

33. Art. 15.9.2 del CAFTA "...cualquier Integrante que no provea protección a las patentes de plantas hasta la entrada en vigencia de este Acuerdo, tendrán que asumir esfuerzos razonables para hacer disponible tal protección a las patentes. Cualquier Integrante que ya provee protección a las patentes de plantas o animales hasta, o después, de la entrada en vigencia de este Acuerdo, deberán mantener la protección."

servicios de producción local. El tema de la Adquisiciones Gubernamentales es tratado actualmente en el Acuerdo Plurilateral sobre Adquisiciones Gubernamentales de la OMC, aunque ni República Dominicana ni los países Centroamericanos son parte de este Acuerdo. Las reglas del DR-CAFTA sobre adquisiciones gubernamentales son casi idénticas a las del acuerdo plurilateral de la OMC y como tales, comprometen a las Partes involucradas a las disposiciones de la OMC sobre políticas y prácticas de adquisición gubernamental en los niveles estatales nacionales y municipales. Los Integrantes del DR-CAFTA deben conceder a los proveedores extranjeros y a sus bienes y servicios, "un tratamiento no menos favorable que el tratamiento más favorable que cada Integrante o entidad adquisidora conceda a sus propios bienes, servicios y proveedores." (Artículo 9.2:1). A pesar de algunas excepciones, la práctica de usar las políticas de adquisición gubernamental para avanzar en objetivos sociales sufrirá un fuerte impacto con las disposiciones del acuerdo.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Además de extender los derechos de propiedad intelectual a nuevas formas de plantas y biodiversidad, el DR-CAFTA también provee una mayor y extendida protección a los monopolios farmacéuticos. El DR-CAFTA va mucho más allá de lo requerido por el Acuerdo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y contradice directamente el Documento Ministerial de la OMC sobre el Acuerdo TRIPS y Salud Pública (Declaración de Doha). La Declaración de Doha determina que los TRIPS "no impiden ni deberían impedir a los Miembros de tomar medidas para la protección de la salud pública"³⁴, lo cual incluye "promover tanto el acceso a medicamentos existentes como la creación de nuevos medicamentos".³⁵

El DR-CAFTA extiende la vigencia de las patentes de los productos farmacéuticos más allá de los 20 años dispuestos en el TRIPS, a través de la extensión de hasta 5 años de compensación para demoras injustificadas en el proceso de otorgamiento de patentes y la extensión del período de vida de las patentes por un período indeterminado por "restricciones irrazonables en el período efectivo de vigencia de las patentes, resultantes del proceso de aprobación para la comercialización de la patente, relacionado a la primera comercialización del producto de aquel Integrante del acuerdo". (Artículo 15.9:6(b)).

Los fabricantes de medicamentos genéricos usan la información de las pruebas clínicas de la droga original para establecer que el producto genérico es seguro y efectivo. Al utilizar la información de las pruebas clínicas originales, el fabricante de genéricos solo necesita mostrar que la droga genérica es biológicamente equivalente al original. Sin embargo, el DR-CAFTA demora la posibilidad del uso de la información de estas pruebas para la comercialización de un producto genérico, al menos 5 años para productos farmacológicos y 10 años para productos agro-químicos, a partir de la primera aprobación de la droga patentada en ese país. Esto demorará efectivamente la entrada de drogas genéricas al mercado, limitará la emisión de licencias obligatorias (producción forzosa de una droga genérica para aumentar su disponibilidad y accesibilidad) por al menos 5 años porque no hay ninguna disposición que anule las disposiciones de exclusividad de la información, y garantizará la continuidad de precios altos incluso para medicamentos vitales.

34. Organización Mundial del Comercio, WT/MIN(01)/DEC2, 20 de Noviembre de 2001; http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_trips_e.htm.

35. OMC, "The Doha Declaration explained, Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) and Public Health"; http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohaexplained_e.htm#trips.

INVERSIÓN

Según observa Raúl Moreno acerca del capítulo del DR-CAFTA sobre inversiones, "incluye una definición muy amplia de estos términos [inversión e inversionista], haciendo del capítulo unja suerte de "paraguas" que otorga condiciones ideales a prácticamente cualquier ((empresa o persona/persona física o jurídica)) en detrimento de la posibilidad de que la inversión extranjera pudiera contribuir al crecimiento económico nacional."³⁶ A diferencia de la OMC, el DR-CAFTA no reconoce explícitamente los diferentes niveles de desarrollo entre EUA y República Dominicana y los países Centroamericanos. En la OMC, los países en desarrollo pueden recibir un Trato Especial y Diferenciado que les permite estar exento de ciertos compromisos y estándares, o recibir un trato preferencial (mayores plazos para cumplir con las obligaciones, menos compromisos, etc.) al cumplir con los compromisos de la OMC. Si bien se incluyen plazos variables para el retiro progresivo de los aranceles, en lo que se refiere a la inversión, el DR-CAFTA establece un trato idéntico para todas las inversiones e inversionistas, sin tomar en cuenta su país de origen, tamaño, capacidad, etc.

El capítulo del DR-CAFTA referido a las inversiones requiere que las inversiones e inversionistas extranjeros reciban 1) un trato no menos favorable que aquel otorgado a los inversionistas e inversiones domésticas (Artículo 10.3), y 2) un trato no menos favorable de aquel otorgado a inversiones e inversionistas de cualquier otro país, incluso países que no son parte del DR-CAFTA (Artículo 10.4). Adicionalmente, el capítulo sobre inversiones del DR-CAFTA (Artículo 10.9) restringe el uso de una amplia gama de requisitos de desempeño utilizados históricamente por los países en desarrollo para promover el desarrollo nacional.

Igual que sus predecesores, el DR-CAFTA incluye una cláusula de estado-inversionista que expande el concepto de expropiación más allá de la apropiación física, incluyendo también apropiaciones indirectas o reguladoras, que tienen un efecto equivalente a la expropiación física directa. Las disposiciones del DR-CAFTA permiten a los inversionistas extranjeros realizar una demanda contra un gobierno y pedir una compensación monetaria si el inversionista siente que una política pública afectará negativamente sus ganancias reales o esperadas. El marco de resolución de conflictos establecido para lidiar con estas demandas alcanza a los tribunales supranacionales de expertos en comercio, que sólo se ocupan del impacto comercial de una política y no de los objetivos sociales y ambientales posiblemente involucrados en esa política. Es posible alcanzar una cierta transparencia en estos tribunales de resolución de conflictos, a través de audiencias públicas y acceso público a noticias escritas, apelaciones, informes, decisiones, etc (Artículo 10.2.1)

Vale la pena notar que esta expansión de los derechos de los inversionistas extranjeros, suele sobrepasar los derechos de las inversiones e inversionistas locales. Más aún, como se evidenció en el NAFTA, la cláusula de estado-inversionista del DR-CAFTA abrirá el camino para que las corporaciones cuestionen las regulaciones y las políticas promulgadas para proteger y preservar intereses sociales legítimos, incluyendo el medio ambiente y la salud pública.

SERVICIOS

Las negociaciones referidas a los Servicios en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC se han caracterizado por un proceso de pedidos y ofertas que permite

36. Raul Moreno. "Investment" in Why We Say No to CAFTA, Alliance for Responsible Trade, March 2004.

a los países liberalizarse sólo en los sectores que elijan incluir explícitamente en su lista de compromisos. Las negociaciones del DR-CAFTA, en cambio, usaron un método de lista negativa por medio del cual las obligaciones previstas en el Capítulo 11 de Comercio de Servicios Trans-fronterizo del DR-CAFTA son aplicables a todos los servicios (definidos ampliamente), estén o no mencionados explícitamente en el acuerdo. Solamente aquellos servicios y sectores que sean explícitamente excluidos dejarán de estar atados a las obligaciones del acuerdo. Los negociadores fueron apurados a determinar sus exclusiones. Un abordaje tan expansivo e inclusivo deja a casi todas las áreas del sector servicios, incluso los servicios públicos y esenciales abiertas a la liberalización y a la privatización y desregulación efectivas. El sector privado se manejará con una idea de "piso mínimo" al determinar la provisión de servicios y en consecuencia los servicios sólo serán disponibles para aquellos que puedan pagarlos y para las regiones donde sea lucrativo extender la cobertura.

CONCLUSIONES

Mientras la campaña para la ratificación del DR-CAFTA hacía furor en Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Estados Unidos, la Administración Bush y las corporaciones de EUA lanzaron una feroz campaña de relaciones públicas, pronosticando que el DR-CAFTA "nivelaría el campo de juego" para los trabajadores, agricultores, ganaderos y fabricantes americanos. Según la Casa Blanca, "un ochenta por ciento de las importaciones de América Central y República Dominicana, incluyendo un 99 % de importaciones agrícolas, ya entran a los Estados Unidos libres de impuestos. El CAFTA nivelará el campo de juego al reducir aranceles pesados y regulaciones onerosas."³⁷ En un discurso del 30 de Marzo de 2004, el Presidente George W. Bush declaró que:

Cuando me oyen hablar de negociar acuerdos comerciales, lo que realmente estamos haciendo es nivelar el campo de juego. Lo que realmente estamos haciendo es asegurar que América tenga la posibilidad de competir en los mismos términos en que la gente puede vender en nuestro mercado. Y si no responden... usaremos todas las herramientas necesarias para asegurarnos que el campo de juego está nivelado.³⁸

Sin embargo, no es Estados Unidos quien necesita un campo de juego nivelado. Según el testimonio de Stephanie Weinberg de Oxfam, los países del DR-CAFTA son "algunos de los países más pobres del hemisferio, dos de los cuales tienen ingresos anuales per capita por debajo de los \$1.000. Los socios comerciales de EUA en el DR-CAFTA, con una población de 42.5 millones, tienen altos niveles de pobreza y una distribución muy desigual del ingreso y la riqueza."³⁹ Muchos de estos países están azotados por altos niveles de deuda y un importante porcentaje de la población carece de atención adecuada en salud, educación y servicios como agua, electricidad y sanitarios.

Más que "nivelar el campo de juego", el DR-CAFTA ha inclinado la balanza contra la posibilidad de alcanzar el desarrollo sustentable, el trabajo digno, la erradicación de la pobreza y el crecimiento de la clase media – en TODOS los países integrantes del acuerdo.

37. Ibid.

38. Presidente George W. Bush en un discurso del 30 de Marzo de 2004 en Appleton, Wisconsin. Según citado por la Oficina de Representantes Comerciales de EUA. Disponible en http://www.ustr.gov/Document_Library/Fact_Sheets/2004/Benefits_of_Trade_to_States/Section_Index.html.

39. Stephanie Weinberg, "On the Implementation of the Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement." Testimonio escrito ante el Comité de Medios y Recursos de EUA, 21 de Abril de 2005.

La IGTN en Hong Kong y después⁴⁰

Desde la formación de la OMC – Organización Mundial de Comercio, los imperativos y requisitos de la liberalización comercial han ido reduciendo cada vez más la búsqueda del desarrollo, así como su significado, al tiempo que han restringido el espacio de políticas de los gobiernos para manejar sus necesidades relativas al desarrollo. La mayoría de las políticas y programas implementados por los países que en los últimos años han logrado altos niveles de desarrollo, han sido prohibidas por las disposiciones de la OMC. En lugar de asegurar que los países alcancen un desarrollo social y económico sustentable, las actuales políticas comerciales priorizan los intereses del capital global y la maximización de las ganancias.

En este sentido, investigaciones realizadas por economistas heterodoxos y feministas ponen en cuestión la eficacia del modelo neoliberal de crecimiento rápido en la reducción de la pobreza, mostrando el impacto altamente desigual e inestable de la economía orientada a la exportación. Varios estudios han revelado que las políticas de liberalización contribuyen a una pobreza más profunda o repentina, así como a una mayor inseguridad económica. Aún más, hay fuertes indicios de que la liberalización ha aumentado las desigualdades dentro y entre las sociedades. En muchos casos, estos impactos negativos son sentidos con más fuerza por las mujeres, debido a las asimetrías de género que existen socio-históricamente en las economías de mercado, especialmente en relación con la propiedad, las responsabilidades de las mujeres en la reproducción social y la discriminación social y legal contra las mujeres.

Hay indicios de que los ajustes hechos conforme a las políticas de la OMC –ya sean autónomos o impuestos por Instituciones Financieras Internacionales (IFI)- no han hecho más que reforzar los roles marginales asignados a las mujeres con la globalización, expandir la doble feminización del trabajo, especialmente en la agricultura y los sectores exportadores, y aumentar la mano de obra femenina bajo condiciones de trabajo altamente explotadoras. También se ha observado el fenómeno de “nivelación hacia abajo a través del género” (disminución general de salarios y condiciones laborales). Adicional-

40. Documento de IGTN para *advocacy* en la VI Reunión Ministerial de Hong Kong

mente, la amplia privatización de servicios esenciales continúa sustentando la mercantilización de la reproducción social y el no-reconocimiento al trabajo desempeñado por las mujeres en el cuidado de la familia humana.

INSTRUMENTALIZACIÓN DE LA AGENDA DE LAS MUJERES

La agenda de las mujeres se está utilizando una vez más como un instrumento para extender la agenda neoliberal de la rápida liberalización del comercio. Los escépticos deberían convencerse de las virtudes de la liberalización comercial a partir de la experiencia de algunos países en desarrollo que aumentaron el empleo femenino en las industrias orientadas a la exportación y sus respectivos enclaves. Sin embargo, la realidad de que estas industrias tienen corta vida, puesto que el capital se mueve de un país de bajos salarios a otro bajo el amparo de la competencia global, nunca se menciona. Sumado a esto, se pretende que la promesa de más ingresos para las mujeres compense las condiciones precarias de trabajo y los bajos estándares laborales. Cuando los hombres compiten con las mujeres por un mismo trabajo, el efecto de nivelación para abajo a través del género los lleva a aceptar salarios más bajos y peores condiciones laborales. Si bien es posible que la brecha salarial de género esté disminuyendo en algunos países, la realidad es que también están disminuyendo los salarios en general.

EL CAMINO HACIA HONG KONG

PROCESOS NO DEMOCRÁTICOS

Los procesos no democráticos y no transparentes continúan marcando la agenda de la OMC. Las cumbres Mini-ministeriales realizadas por un grupo selecto de Miembros dejan fuera de los procesos de toma de decisiones a muchos países en desarrollo, particularmente a aquellos con economías pequeñas y menos desarrolladas. Mientras tanto, muy a menudo los dirigentes abusan de las prerrogativas que tienen para esbozar los textos, imponiendo sus propios documentos como si estos tuvieran un consenso implícito.

MANEJOS EXTRA-OMC PARA LOGRAR EL CONSENSO IMPLÍCITO

Frustrados por la imposibilidad de hacer avanzar rápidamente la agenda de la OMC, algunos países desarrollados han recurrido al uso de acuerdos comerciales bilaterales y regionales, y a acuerdos de cooperación económica, para presionar a los países en desarrollo en la dirección deseada de una mayor liberalización. Estos acuerdos son a menudo OMC+, extendiendo los estándares de apertura posibles dentro de la estructura de la OMC. Estos nuevos estándares de apertura harán que el "consenso" sea más fácil de alcanzar dentro de la OMC. Complementando estas tácticas, las instituciones financieras internacionales tales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, tienen un acuerdo de coherencia con la OMC para extender y profundizar la agenda de liberalización.

NUEVAS ALIANZAS, PERO FRAGMENTARIAS

Algunos países en desarrollo, de ingreso medio, están participando de nuevas alianzas, fragmentando así la cohesión entre los países en desarrollo. Brasil e India, junto con Estados Unidos, la Unión Europea y Australia forman las Cinco Partes Interesadas (FIPs) que actualmente es el grupo clave de negociaciones en los preparativos para la Cumbre Ministerial. Con foco en el acceso a los mercados, los acuerdos del FIPs podrían tener un alto costo para los países en desarrollo cuyos principales intereses no pasan por el acceso a los mercados. El G-33, por ejemplo, tiene interés en los acuerdos de Productos Especiales y

Medidas Especiales de Resguardo, aspectos que ni el FIPs, ni el agrupamiento mayor de los 20 en torno a la agricultura están teniendo en cuenta en las negociaciones.

INSTRUMENTOS DE NEGOCIACIÓN

El Trato Especial y Diferenciado y el Modo 4 del GATS se han convertido en los instrumentos de negociación que los países desarrollados usan para mantener a los países en desarrollo en la mesa de negociaciones. Estos instrumentos de negociación tienen poco o ningún valor, dadas las evidencias de los constantes fracasos de la OMC, durante los últimos cinco años, para lidiar con los temas de interés de los países en desarrollo.

6ª CUMBRE MINISTERIAL DE LA OMC

Si el objetivo de la Cumbre Ministerial de Hong Kong es avanzar hacia un desarrollo auténtico, entonces la OMC necesita hacer una pausa en su búsqueda incesante para alcanzar modalidades acordadas previamente, y hacer un balance de sus procesos y estructura económica. El rechazo de muchos países en desarrollo a la ambiciosa agenda que está siendo impulsada con respecto al acceso a los mercados, refleja tanto su preocupación por los impactos negativos de la misma como su exclusión de los procesos de negociación.

Las mujeres han insistido por mucho tiempo —y ahora es momento de decirlo una vez más— en la urgencia de volver a la estructura política y producir una agenda alternativa para el sistema de comercio multilateral, en cuyo centro se encuentre el aspecto referido a la reproducción social de la economía y la vinculación entre las políticas sociales y económicas. No es la OMC la que está en crisis, es el desarrollo.

Si bien todos los asuntos de la OMC son fundamentales para los derechos humanos, el empleo, el sustento y los derechos sociales de mujeres y hombres, la IGTN ha identificado cinco aspectos que exigen atención en este momento: agricultura, NAMA, servicios, propiedad intelectual, trato especial y diferenciado y asistencia técnica para actividades comerciales. A continuación exponemos nuestro análisis y las posiciones que defendemos con relación a estos temas.

ACUERDO SOBRE AGRICULTURA (AOA) Y SOBERANÍA ALIMENTARIA

- Garantizar la soberanía alimentaria para todos los pueblos y naciones debería ser un aspecto nuclear de cualquier política comercial y de desarrollo rural.
- Las disposiciones de la OMC sobre la liberalización del comercio agrícola han sacrificado la soberanía alimenticia en pos de las agro-empresas transnacionales impulsadas por el lucro. Por esta razón, la agricultura debe ser retirada de la OMC.

La producción agrícola y la seguridad alimentaria son primordiales para las mujeres, tanto por ser productoras de alimentos como por ser las principales responsables de la nutrición familiar. La Red Internacional de Género y Comercio - IGTN promueve la soberanía alimentaria para todas las naciones y pueblos. El concepto de soberanía alimentaria no sólo se relaciona con la producción de alimentos, la expansión agrícola y la disponibilidad de alimentos en los mercados, sino también con el desarrollo rural, el empleo en las zonas rurales y la salud y bienestar de las familias y comunidades. El llamado por la soberanía alimenticia está basado en el deseo de garantizar la seguridad alimentaria en los niveles domésticos y comunitarios, y frenar la propagación de la desnutrición, la inanición y el hambre entre los pueblos del mundo, particularmente en los países en desarrollo, donde existe una alta dependencia de la agricultura local.

La justicia social exige que los campesinos tengan pleno acceso a la tierra, las semillas, el agua y cualquier otro medio de producción de alimentos. Los estudios demuestran que las cadenas globales de producción y distribución de alimentos, dominadas por las agro-empresas amenazan la supervivencia de los pequeños productores agrícolas, convirtiendo a muchos de ellos en trabajadores agrícolas sin tierra y trabajadores migratorios que deben vender su fuerza de trabajo para poder comprar comida. Las empresas químicas multinacionales, los grandes comerciantes de granos y las corporaciones procesadoras de alimentos han creado un sistema global de producción y distribución de alimentos que controla los mercados y los precios de las mercancías. Esta agricultura de exportación impulsada por las agro-empresas también promueve sistemas de monocultivo perjudiciales para el medio ambiente, que destruyen los recursos básicos para una subsistencia agrícola-sustentable.

A causa de los roles sociales que les han sido atribuidos, las mujeres siempre terminan siendo las proveedoras de alimento y otras necesidades de la reproducción social por defecto, ante los fracasos del mercado y del estado. En todo el mundo se ven evidencias de que las mujeres pobres de áreas rurales del Sur son quienes absorben los costos más altos de reproducción social, en comparación con los escasos ingresos que reciben, en el contexto de las actuales reformas de mercado. A medida que las condiciones de producción e intercambio se vuelven menos orientadas a apoyar objetivos sociales, las mujeres enfrentan crecientes tensiones en su lucha por reivindicaciones laborales referidas tanto a la producción como a su trabajo no remunerado de reproducción social.

La lógica de la competencia y el "libre comercio", exaltada por el Acuerdo sobre Agricultura (AoA) de la OMC, ha sido aplicada sobre la base de un campo desigual, enfrentando a los pequeños campesinos, muchos de los cuales son mujeres, agricultores comunales y comunidades indígenas con las agro-empresas transnacionales. La incapacidad del pequeño productor agrícola para competir en condiciones tan desiguales, ha empeorado los problemas con la tenencia de tierras e inseguridad alimentaria en muchos países pobres.

FUNDAMENTACIÓN

1. La liberalización comercial de la agricultura promovida por el AoA ha disminuido la capacidad de los países en desarrollo de proteger su agricultura de la avalancha de importaciones agrícolas baratas y altamente subsidiadas de los países desarrollados. Esto ha llevado a la bancarrota de los productores locales de alimentos y a la pérdida de la seguridad alimentaria y los medios de subsistencia para muchos pequeños campesinos y trabajadores agrícolas en el Sur.
2. Las disposiciones del AoA sobre el apoyo local y los subsidios a la exportación ha fracasado en frenar la sobreproducción en el Norte y continúan favoreciendo el monopolio de las grandes agro-empresas del Norte, permitiéndoles inundar los mercados del Sur con productos alimenticios importados a precios muy por debajo de los costos reales de producción. En contraste, los países pobres y en desarrollo carecen de los recursos necesarios para desarrollar su agricultura y proveer apoyo a sus campesinos locales. Combinada con una liberalización sin trabas a las importaciones, esta situación aumenta la vulnerabilidad de los pequeños campesinos del Sur ante la competencia injusta y desigual. Lejos de alcanzar su pretendida meta de nivelar el campo de juego, el AoA ha empeorado la desigualdad en los niveles de desarrollo entre los países del Norte y del Sur.
3. La ampliación de las reducciones arancelarias dispuesta por el AoA en función del

acceso a los mercados, sirve principalmente a los intereses de las corporaciones agro-empresariales del Norte. Por otro lado, los países agro-exportadores del Sur, que teóricamente se beneficiarían con un régimen de mayor apertura de mercados, tienen que enfrentarse a las medidas proteccionistas del Norte, las cuales toman diferentes formas de barreras no-arancelarias, aumento arancelario y picos arancelarios. Para poder competir en el mercado mundial, estas firmas agro-exportadoras del Sur –formadas principalmente oligarcas y terratenientes locales- se apoyan en el monopolio de la tierra y en la explotación de la fuerza de trabajo que existen en sus países para sostener su sistema productivo de monocultivo para la exportación agrícola. Por lo tanto, la intensificación del comercio agrícola ha profundizado la inequidad no sólo entre países ricos y pobres sino también entre personas ricas y pobres dentro de los países.

Compromiso Crítico con las Negociaciones del AoA

1. Todas las fórmulas de acceso a los mercados deben incorporar mecanismos de protección de la agricultura local, la seguridad alimentaria y la sustentabilidad rural. El implemento de mayores reducciones arancelarias en los países en desarrollo, especialmente aquellas propuestas por la fórmula Suiza o no-lineal, no va a resolver el tema de la seguridad alimentaria ni va a mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores agrícolas en el Sur.
2. La IGTN apoya las negociaciones de Productos Especiales (SP) y Mecanismos Especiales de Resguardo (SSM). Los mismos podrían ser herramientas útiles para la protección de la agricultura local y la seguridad alimentaria contra el impacto negativo de la liberalización comercial. La definición de SP debería tomar en cuenta los prejuicios de género en la producción agrícola y la seguridad alimentaria.
3. La IGTN reivindica un nuevo mecanismo que permita reducir el subsidio doméstico sin poner en riesgo el apoyo a los pequeños campesinos del Sur y a las familias campesinas del Norte. Las cajas ámbar, azules y verdes fueron concebidas para dar cabida a la estructura proteccionista de subsidios domésticos de EUA y la UE. Los intentos de EUA y la UE de extender dicha estructura son una burla al pretencioso programa de la OMC para reducir sustancialmente y hasta eliminar los subsidios domésticos y a la exportación, generadores de distorsiones comerciales.
4. Los mecanismos anti-dumping del AoA deben ser fortalecidos y aplicados con rigor en ventaja de los países en desarrollo. El uso de la asistencia brindada con alimentos comercializados como un método dumping debe ser detenido, sin perjuicio de la asistencia alimentaria humanitaria en situaciones de emergencia.

REIVINDICACIONES DE LARGO ALCANCE

1. Retirar la Agricultura de la OMC y a la OMC de la agricultura.
2. La IGTN busca un retorno a la soberanía nacional en cuestiones relativas a la agricultura y la seguridad alimentaria de los pueblos. La red llama a los gobiernos, particularmente a los de países en desarrollo, a coordinarse para resistir la concreción de las negociaciones de un acuerdo sobre agricultura altamente desproporcionado, y en cambio, escuchar los reclamos de los pueblos –especialmente campesinos, mujeres, indígenas y pescadores- para sacar a la agricultura de la OMC. Las disposiciones comerciales de la OMC no son el espacio apropiado para que la comunidad global pueda responder efectivamente a la necesidad de un desarrollo rural sustentable y a la reivindicación de

los derechos alimentarios de los pueblos del mundo.

3. La IGTN llama a garantizar la reproducción social, no los mercados. La OMC sólo admite la lógica y el lenguaje del mercado y es ciego a las reivindicaciones de la reproducción social. Sus disposiciones restringen las opciones políticas en un enfoque de “modelo único” e institucionalizan una única forma de gobierno – dirigida por el mercado y la lógica administrativa. En contraste, las mujeres reclaman un gobierno con mayor responsabilidad social en el nivel global, regional y nacional. Este gobierno debe ser democrático, respetuoso de los derechos humanos y saber reconocer y equilibrar las necesidades de producción y de reproducción social en sus políticas y programas económicos.

4. Las mujeres de áreas rurales deben tener las mismas posibilidades de acceso que los hombres a los recursos productivos, tales como tierras, créditos, insumos agrícolas y facilidades de comercialización. Las estructuras feudales y patriarcales que aún existen en la vida económica y social de las comunidades rurales, niegan a las mujeres sus derechos como productoras agrícolas. El trabajo doméstico no remunerado es predominante en las economías rurales del Sur, donde las mujeres y niños trabajan la tierra “gratuitamente”, permitiendo que el hombre “jefe de familia” salga a realizar un trabajo remunerado. Los mismos desequilibrios ocurren en los casos en que las mujeres son jefas de hogar, ya las mujeres no tienen las mismas posibilidades de acceso a las tierras, los derechos de propiedad, los créditos o cualquier otro recurso productivo, que los hombres.

5. La IGTN llama a eliminar todas las barreras estructurales y culturales para la participación y liderazgo político de las mujeres. Las mujeres agricultoras, especialmente las indígenas, son sistemáticamente excluidas de las discusiones sobre desarrollo agrícola y rural. Como parte de las luchas constantes de los pueblos por mejores condiciones de vida, ya sea por medio de la resistencia activa contra las políticas comerciales dirigidas por las corporaciones o por el diálogo y el compromiso crítico, debe concretarse la participación y liderazgo de las mujeres en términos equitativos con los hombres. Más allá de esto, es necesario abordar las perspectivas culturales y las normas patriarcales que permanecen arraigadas en los movimientos, organizaciones e individuos.

NAMA - ACCESO A LOS MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS NO-AGRÍCOLAS - E INDUSTRIALIZACIÓN AUTÓNOMA

- Acabar con la des-industrialización a través de la armonización arancelaria y/o la eliminación de aranceles.
- Fortalecer las regulaciones internas y las medidas no-arancelarias que cumplen con objetivos sociales nacionales.

Las negociaciones para Acceso a los Mercados para los Productos No-Agrícolas (NAMA) abarcan una amplia variedad de productos, que va de los recursos naturales (ej.: productos forestales y mineros) hasta la industria liviana (ej.: industria alimenticia, calzado y productos de cuero) y los bienes industriales más complejos (ej.: maquinaria, electrónica y equipamiento tecnológico). Las negociaciones actuales cubren los aspectos tradicionales de la reducción arancelaria, la expansión de la cobertura sectorial de las obligaciones arancelarias a través de la determinación de un porcentaje de sectores que tendrán obligaciones, y la eliminación de los aumentos y los picos arancelarios. Se considera que lo ideal es la eliminación de los aranceles en algunos sectores y, en el resto, lo que se busca es la armonización hacia abajo de los aranceles.

Estas propuestas eliminarían cualquier resto de flexibilidad que aún tengan los países en desarrollo para regular el paso y el alcance de su desarrollo industrial, y para proteger sus recursos naturales e industrias locales. Actualmente, los países en desarrollo se ven impedidos de emprender una estrategia de industrialización que use una combinación de políticas comerciales e inversiones locales, similar a la implementada por los países desarrollados en sus primeras etapas de desarrollo industrial.

La implementación de estas propuestas puede esperar como resultado la des-industrialización. Las industrias locales terminarán colapsando, dada su incapacidad para competir con las importaciones baratas y de mejor tecnología. En última instancia, esta competencia injusta las condenará a depender aún más de productos importados y a la proliferación de industrias de montaje o maquiladoras.

Además, el uso que realizan los países desarrollados de los aumentos y picos arancelarios, evita el fomento de la industrialización orientada a la exportación. Los países en desarrollo, y en particular los menos desarrollados, tienen dificultades para convertir su producción orientada a la exportación de bienes primarios en una producción de alto valor agregado, puesto que los mercados de exportación de los países desarrollados son restringidos. La industria textil y de vestimenta son un ejemplo de esto. La aplicación desigual de las políticas arancelarias exagera las desigualdades en el ingreso en todos los países.

Las mujeres están involucradas en muchos de los sectores abarcados por el NAMA. Muchos países, especialmente en América Central, se han apoyado en el trabajo femenino como una base para obtener ventajas competitivas. La promesa de un aumento del empleo a través de la liberalización comercial es contradicha por el efecto de des-industrialización que genera. Dadas las realidades subyacentes en cuanto al género (prejuicios de género e inequidades en el acceso a recursos, entrenamiento, tecnología y créditos), es más probable que sean las mujeres quienes trabajen en los sub-sectores más vulnerables de las áreas cubiertas por el NAMA y quienes estén más expuestas a quedar desempleadas primero y por períodos más largos de tiempo. Las mujeres que tienen su propio negocio, con menos capital que los de los hombres, no podrán competir con el capital y los productos extranjeros y probablemente perderán sus negocios y la posibilidad de desarrollar un capital propio.

Se reconoce que las Medidas no-arancelarias (NTMs) se implementan con la intención de conseguir objetivos sociales, tales como el cumplimiento de estándares ambientales, de seguridad y de salud. Sin embargo, el abuso o la aplicación injustificada de estas medidas, sin un aval científico válido, lleva a la implementación de barreras injustas al comercio así como a un proteccionismo excesivo de parte de los países desarrollados. Los países desarrollados han abusado de las NTMs, usándolas como barreras no-arancelarias (NTBs) para restringir en mayor medida el acceso a sus mercados de productos de países en desarrollo.

FUNDAMENTACIÓN

1. Las propuestas de armonización que van a crear estructuras arancelarias uniformes en diferentes sectores, resultarán en reducciones arancelarias profundas para algunos países africanos en comparación con los países desarrollados, contrariando los principios de reciprocidad menor del total y Trato Especial y Diferenciado (SDT), según las disposiciones del Documento Ministerial de Doha.

2. En muchos países en desarrollo, los aranceles representan una parte importante de los ingresos del gobierno. Por lo tanto, la eliminación indiscriminada de aranceles, a través

de la propuesta de reducción arancelaria “cero-por-cero”, va a contribuir a la pérdida de ingresos públicos que podrían ser utilizados en la provisión de servicios públicos. Esta reducción del ingreso afectará particularmente a las mujeres, puesto que ellas son las principales encargadas de la salud y el cuidado de sus familias y comunidades.

3. Muchos países desarrollados utilizan las NTBs de un modo proteccionista para prevenir el ingreso de productos de los países en desarrollo a sus mercados. Por lo tanto, para frenar este abuso, se necesitan reglas más transparentes de procedimiento en el uso de tales medidas.

4. La expansión de la cobertura sectorial de las obligaciones arancelarias, es una medida que amplía la erosión del espacio de políticas y la autonomía de los países en desarrollo. Es imperativo que los países en desarrollo tengan flexibilidad para ajustar sus tarifas arancelarias a sus necesidades de desarrollo industrial.

COMPROMISO CRÍTICO CON LAS NEGOCIACIONES DE NAMA

1. IGTN no apoya la fórmula no-lineal de reducción arancelaria. El enfoque no-lineal es particularmente peligroso para las economías que no tienen una base industrial bien establecida.

2. IGTN llama a los países en desarrollo a resistir la expansión de la cobertura sectorial de las obligaciones arancelarias.

3. Las disposiciones sobre las medidas no-arancelarias deberían concentrarse en designar un mecanismo apropiado y efectivo para definir, examinar y categorizar las NTM, así como en elaborar reglas más claras y transparentes para su implementación.

REIVINDICACIONES DE LARGO ALCANCE

1. Los países en desarrollo deberían implementar un programa de desarrollo sustentable en el nivel local, nacional y regional, que promueva la diversificación de la producción, la creación de empleo y el equilibrio entre el trabajo de producción y de reproducción social desempeñado tanto por las mujeres como por los hombres.

2. El Derecho al Desarrollo debe ser protegido y garantizado.

3. El espacio de políticas soberano debe ser preservado y protegido.

ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS (GATS) Y REPRODUCCIÓN SOCIAL

- Los servicios esenciales para la reproducción social deberían ser excluidos a priori del GATS.

- Debería haber una moratoria en las negociaciones del GATS, hasta que se realice una evaluación completa del impacto en términos de desarrollo, sociales y de género, de los actuales compromisos del GATS.

- El Modo 4 no debería ser utilizado como un instrumento de negociación.

Actualmente, en la mayor parte del mundo existe una crisis de bienestar social. Los países del Sur global han experimentado un ataque a sus servicios sociales a través de los programas de ajustes estructurales de los 80s. Además, estos países tanto como los estados de bienestar del Norte han sido amenazados por los procesos de liberalización y privatización. Técnicamente, la liberalización de los servicios no obliga a la privatización, pero la lógica del proceso abre el paso a una mayor privatización. La presión continua por una liberalización progresiva está reduciendo la flexibilidad y las opciones políticas

disponibles, tanto para los países en desarrollo como para los desarrollados.

El GATS es una herramienta de liberalización de inversiones utilizada por las corporaciones transnacionales para conseguir entrar y expandir su presencia en el sector servicios, incluso en el área de servicios públicos, de los países en desarrollo. Los servicios, en las manos de estas corporaciones transnacionales se han vuelto menos accesibles para los ciudadanos. Los proveedores de servicios tienen diferentes prioridades según sean públicos o privados y por lo tanto, sirven a las comunidades de diferente manera. El sector privado opera en función del lucro y no tiene la obligación o el incentivo de proveer servicios en áreas rurales o pobres, a menos que hacerlo conlleve alguna ganancia. De este modo, la función redistributiva que cumple el proveedor público del servicio se está perdiendo.

En la provisión de servicios, el sector privado apuntará a la población que pueda pagarlos, resultando en un sistema de dos niveles: los que tengan dinero para pagarlos, disfrutarán de los servicios y los que no puedan pagarlos, tendrán un acceso restringido o nulo al sector servicios. El campo para definir políticas y reglas domésticas que regulen las actividades del sector privado y garanticen el acceso de los pobres a los servicios, se encuentra en creciente disminución. Los más profundamente afectados por esto son las áreas y personas económicamente desfavorecidas, en particular las mujeres.

En la discusión sobre la liberalización de los servicios, se hace evidente la crasa invisibilidad de la reproducción social en los debates económicos entre los formuladores de políticas y los negociadores de los gobiernos. De un modo creciente y conveniente, el costo de la reproducción social de viviendas y comunidades termina recayendo en las funciones no remuneradas de cuidado y asistencia que realizan las mujeres y en el poder adquisitivo real de las mismas, lo que constituye un esfuerzo cada vez mayor para las mujeres en términos de tiempo y energía.

Como complemento de la liberalización de las inversiones, los países están promoviendo el movimiento trans-fronterizo de una elite de trabajadores, con el fin de facilitar las operaciones de las corporaciones transnacionales. Este proceso, que vincula la inversión con la movilidad laboral bajo el GATS, genera desigualdad entre los diferentes tipos de trabajadores migratorios, en particular las mujeres que desempeñan funciones de asistencia y cuidado social.

FUNDAMENTACIÓN

1. Se está proponiendo un sistema de cotas como base para aumentar el número y la "calidad" de ofertas realizadas por los miembros de la OMC. Este método contradice el principio de flexibilidad del GATS, que históricamente ha permitido a los Miembros proteger áreas específicas. Actualmente, las negociaciones del GATS continúan promoviendo la liberalización de la inversión y el control del sector servicios de los países en desarrollo en manos de monopolios extranjeros, disminuyendo la viabilidad del crecimiento industrias de servicios locales e incipientes y de la provisión pública de los servicios.

2. Los impactos en términos de desarrollo, sociales y de género de la primera ronda de liberalización de servicios, no han sido evaluados a pesar de la exigencia que consta en el Artículo 19.3.⁴¹ Ya se están realizando nuevas ofertas y pedidos, incluso cuando los resul-

41. Artículo 19.3 del GATS: "Las directrices y procedimientos de negociación serán establecidos para cada ronda. Con el propósito de establecer dichas directrices, el Consejo para el Comercio de Servicios llevará a cabo una evaluación del comercio de servicios en términos generales y sobre una base sectorial, con referencia a los objetivos de este Acuerdo, incluso aquellos establecidos en el párrafo 1 del Artículo VI." (Nota: El artículo 4 llama a una "Creciente Participación de los Países en Desarrollo.")

tados de la liberalización previa no se conocen todavía.

3. La capacidad para proteger la provisión pública de servicios se ve perjudicada por la limitada posibilidad de interpretaciones del Artículo 1.3(c).⁴¹ Por ejemplo, en muchos países, la experiencia de la privatización del agua ha mostrado que el abastecimiento realizado sobre la base de un interés comercial no garantiza el acceso universal al servicio.

4. Si bien el derecho de los gobiernos a regular e introducir nuevas regulaciones está reconocido en el preámbulo no-vinculante del GATS, el Artículo VI (Regulación Doméstica), vinculante, restringe el derecho de regular a "una forma de regulación no más onerosa que lo necesario para garantizar la calidad del servicio", eliminando de este modo las posibilidades de regular en función de la equidad de género, el bien común, la protección ambiental, los derechos humanos y los objetivos de desarrollo.

5. El Modo 4, referido al movimiento natural de personas, no ha sido definido ni orientado adecuadamente. Como un instrumento de política comercial, trata a los trabajadores como si fueran mercancías que pueden ser trasladadas a través de las fronteras en el mercado global, a disposición de las corporaciones transnacionales. La implementación del Modo 4, se concentra en el movimiento temporario de personal calificado, alentando la fuga de cerebros desde el Sur, mientras que ignora las condiciones y los derechos de los otros trabajadores migratorios, documentados e indocumentados.

COMPROMISO CRÍTICO CON LAS NEGOCIACIONES DEL GATS

1. La IGTN pide que los ministros en Hong Kong permitan la exclusión a priori de los servicios esenciales de las negociaciones del GATS, puesto que el acceso universal a estos servicios, como el agua, la salud y la educación, es fundamental para la reproducción social.

2. La IGTN pide a los negociadores que ejerzan la flexibilidad plena al determinar sus exigencias y ofertas. Los países deberían mantener sus derechos de soberanía y su responsabilidad de desarrollar regulaciones internas para proteger los bienes públicos, la equidad de género, la sustentabilidad ambiental, la estabilidad financiera y los objetivos de desarrollo.

3. Las ambigüedades existentes en el GATS, tanto legales como semánticas, deben ser clarificadas, especialmente aquellas en las negociaciones sobre formulación de reglas para subsidios y mecanismos de resguardo. Es necesario definir claramente estas cuestiones para poder delinear apropiadamente el alcance del acuerdo.

4. La movilidad de la fuerza de trabajo prevista en el Modo 4 no debería convertirse en un instrumento de negociación utilizado por los países desarrollados para obtener aún mayores concesiones en pos de la liberalización de parte de los países en desarrollo.

5. Es necesario declarar una moratoria en las negociaciones del GATS hasta que se realice una evaluación completa del impacto en términos de desarrollo, sociales y de género (Artículo 19.3).

REIVINDICACIONES DE LARGO ALCANCE

1. Renegociar el texto del GATS poniendo el énfasis en la protección de los servicios esenciales, la importancia estratégica de las industrias del sector servicios fundamentales

41. Artículo 1.3(c) del GATS: "un servicio prestado en el ejercicio de la autoridad gubernamental" significa cualquier servicio que no sea provisto sobre la base de intereses comerciales ni en competencia con uno o más proveedores de servicios.

para el desarrollo y una mayor claridad legal y semántica en el contenido del acuerdo.

2. Situar al GATS dentro del marco de los derechos humanos, incluyendo el derecho al desarrollo.

3. Promover y proteger la Convención de los Trabajadores Migratorios y sus Familias.

4. Promover y proteger el Convenio Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (TRIPS) Y LA PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO

- Los TRIPS deberían ser retirados de la OMC.
- La implementación del 6º párrafo del Documento de Doha sobre el Acuerdo de TRIPS y las cuestiones de Salud Pública⁴² deberían apuntar a garantizar que los mecanismos de regulación obligatoria se vuelvan efectivos, transparentes y fáciles de usar por todos los países en desarrollo.
- El mecanismo de Regulación Obligatoria no debería limitarse a enfermedades particulares. Debería responder a las principales causas de enfermedad y mortalidad en cada país en desarrollo.

La OMC debe limitarse a las cuestiones comerciales. Por lo tanto, las cuestiones comerciales que se hallan dentro de la esfera política doméstica, no relativas a las políticas comerciales internacionales, como los derechos de propiedad intelectual, deben ser retiradas de las disposiciones de la OMC.

Los TRIPS promueven los privilegios monopólicos de las corporaciones trasnacionales e impiden a los países en desarrollo concretar su propio potencial intelectual. Los TRIPS, en su forma actual, no facilitan la creación y transferencia de tecnología por y para los países en desarrollo, y efectivamente impiden la innovación futura. Las corporaciones trasnacionales controlan la mayoría de las patentes, no sólo de los recursos tecnológicos sino también de los biológicos. Más del 90% de las patentes existentes sobre organismos vivos, microorganismos vegetales, animales o humanos y sobre los procesos de identificación, aislamiento y movimiento de material genético son propiedad de corporaciones con base en los países desarrollados. Los TRIPS son inherentemente anticompetitivos y anti-desarrollo.

La emisión de pagos de *royalty* por el uso de propiedad intelectual protegida tiene un impacto negativo en la balanza de pagos de los países en desarrollo y puede incrementar la deuda y el déficit presupuestario, con implicancias negativas para la inversión en el desarrollo científico, educativo y de otros sectores clave.

Las restricciones al acceso a medicamentos de bajo costo para tratar enfermedades endémicas, muchas de las cuales suelen afectar a los sectores más pobres, tienen impac-

42. El 6º párrafo de la Declaración de Doha sobre el Acuerdo TRIPS y la Salud Pública, adoptado el 14 de Noviembre de 2001 durante la Conferencia Ministerial de Doha, declara: "Reconocemos que los miembros de la OMC con capacidades industriales insuficientes o nulas en el sector farmacéutico, podrían enfrentar dificultades para hacer un uso efectivo de las regulaciones obligatorias bajo el Acuerdo TRIPS. Indicamos al Consejo para el TRIPS que encuentre una solución rápida para este problema y que se reporte al Consejo General antes del final del año 2002".

El 30 de Agosto de 2003, el Consejo General de la OMC tomó una decisión sobre la implementación del párrafo 6 de la Declaración de Doha sobre el Acuerdo TRIPS y la Salud Pública. Esta decisión fue adoptada por el Consejo General a partir de una declaración leída por el Presidente, que puede ser encontrada como WT/GC/M/82.

tos negativos directos en las exigencias de la reproducción social en términos de salud. Las mujeres son el grupo más afectado por epidemias tales como el SIDA, y tienen mayor dificultad para afrontar el alto costo de los medicamentos que resulta del conjunto actual de reglas sobre patentes.

La principal oposición al TRIPS se basa en su patentamiento de formas de vida y en su ataque directo a los derechos soberanos y las responsabilidades de las naciones y los pueblos indígenas de proteger sus saberes tradicionales y la biodiversidad. Las mujeres, como guardianas de los saberes tradicionales, son sistemáticamente ignoradas por el TRIPS.

FUNDAMENTACIÓN

1. El párrafo 6 del Documento de Doha sobre el Acuerdo TRIPS y Salud Pública, reconoce las implicancias humanitarias de ignorar el derecho del gobierno de planificar la salud pública de su gente. Sin embargo, el TRIPS otorga derechos monopólicos a las corporaciones para determinar el precio de los medicamentos, haciéndolos caros e inaccesibles para el consumo público, incluso durante una epidemia. Si bien el párrafo 6 otorga a los países en desarrollo el derecho de recurrir a la regulación obligatoria, este mecanismo es ineficiente y tiene poco significado para países que no tienen la capacidad de producir drogas genéricas. En estos casos, los países tienen que pasar por un proceso vago y complicado de notificación, verificación y aprobación final para garantizarse la obtención de drogas genéricas –sumado a las dificultades de superar las restricciones financieras. En el caso de los países que sí tienen capacidad productiva, los mismos reciben una inmensa presión política externa para impedir que utilicen el mecanismo de regulación obligatoria.

2. El TRIPS no reconoce el rol central de las mujeres quienes, como campesinas y agricultoras, contribuyen a aumentar y preservar los saberes tradicionales. El régimen de control monopólico del TRIPS les impide participar de la toma de decisiones relativa a los recursos biológicos y de ejercitar su derecho a guardar, usar, intercambiar y vender semillas generadas en su propia tierra y cultivar nuevas variedades autóctonas. Todo esto afecta severamente la soberanía alimentaria.

3. El TRIPS está en conflicto con los principios básicos de la Convención sobre Diversidad Biológica y formaliza los privilegios monopólicos que malversan los recursos genéticos y los saberes tradicionales e impiden la creación y transferencia de tecnología.

4. El TRIPS no otorga a los miembros de la OMC el suficiente espacio de políticas para prevenir regímenes de derechos de propiedad intelectual anti-competitivos y anti-desarrollo, que amenazan la soberanía alimentaria y traban la creación y transferencia de tecnología.

COMPROMISO CRÍTICO DE IGTN CON LAS NEGOCIACIONES DEL TRIPS

1. IGTN sostiene que los estados miembro deben tener la libertad y flexibilidad para determinar y adoptar los regímenes de sistemas apropiados para proveer un máximo de protección para sus campesinos, agricultores, saberes indígenas y el derecho de sus comunidades locales de usar, guardar e intercambiar semillas y recursos biológicos.

2. LA IGTN afirma el párrafo 4 del Documento de Doha sobre el Acuerdo TRIPS y Salud Pública, el cual otorga a los gobiernos el derecho de actuar en el nivel nacional para sacar la máxima ventaja de las flexibilidades y medidas políticas permitidas por el TRIPS, con el fin de garantizar el acceso a medicamentos de bajo costo para todos y

proteger la salud pública. La Red apoya también una enmienda al párrafo 6 del Documento de Doha sobre el Acuerdo TRIPS y Salud Pública que facilita y operativiza mecanismos para el uso de la regulación obligatoria de acuerdo a las necesidades de cada país en desarrollo.

3. La IGTN llama a todos los miembros de la OMC a defender la disposición de regulación obligatoria del Acuerdo TRIPS (Artículo 31), que permite a los países autorizar la producción de medicamentos patentados para el mercado interno, sin la autorización del dueño de la patente. El párrafo 6 debería ser enmendado de modo que el mecanismo de regulación obligatoria sea efectivo, transparente y accesible para todos los países en desarrollo.

4. La IGTN apoya la revisión sustantiva del Artículo 27.3(b)⁴³ del TRIPS. El Acuerdo TRIPS debe respetar los principios de la Convención sobre Diversidad Biológica referidos a la patentabilidad o no patentabilidad de invenciones vegetales y animales y a la protección de variedades vegetales.

5. La IGTN apoya la incorporación de un programa de desarrollo en todos los asuntos relativos a la Propiedad Intelectual, como fue esbozado en el Programa de Desarrollo WIPO, presentado por países en desarrollo.

REIVINDICACIONES DE LARGO ALCANCE

1. Retirar el TRIPS de la OMC.

2. Promover un programa internacional de desarrollo sobre derechos de propiedad intelectual que proteja la producción y creación de conocimiento realizada por las mujeres; y promueva y facilite el acceso y el control de las mujeres a la tecnología. El programa internacional de desarrollo debería afirmar y reconocer el rol predominante de las mujeres en la creación, desarrollo y mantenimiento de los saberes tradicionales, como un aspecto fundamental de las propiedad intelectual, y prevenir activamente la intervención de terceros en el uso, la venta, la exportación y la importación de saberes tradicionales e indígenas, sin previo consentimiento informado y acuerdos de beneficios compartidos.

3. Mantener el derecho y la responsabilidad de los países de dirigir el acceso y aplicar normas, prácticas y leyes consuetudinarias a todos los recursos naturales, sean o no leyes escritas. Los países tendrán el derecho soberano y la responsabilidad de proteger los recursos biológicos y agrícolas de sus comunidades, conservar la diversidad biológica y promover la salud pública, incluyendo el acceso a medicamentos de bajo costo y producción de medicamentos genéricos.

4. Para proteger los derechos del estado y de los pueblos, antes de obtener acceso a los recursos biológicos nacionales, las empresas deberán obtener un consentimiento informado previo del estado, con la participación de las comunidades locales, incluyendo a las mujeres. Los individuos y corporaciones interesados deberán identificar los recursos específicos a los que quiere acceder, el propósito del acceso requerido, los beneficios previstos y la forma en que los mismos serían compartidos con el estado y la comunidad. Se deberá llevar a cabo una evaluación del impacto de género y socio-económico de sus

43. Artículo 27.3(b) del TRIPS: "Los miembros también pueden excluir de la patentabilidad... (b) vegetales y animales que no sean procesos no-biológicos y microbiológicos. Sin embargo, los miembros deberán velar por la protección de las variedades vegetales, ya sea por medio de patentes o por un sistema propio, o por cualquier combinación de estos. Las disposiciones de este párrafo deberán ser revisadas cuatro años después de la fecha de entrada en funcionamiento del Acuerdo de la OMC"

actividades. Además, los individuos y corporaciones interesados no tendrán permiso para solicitar patentes sobre la innovación o conocimiento comunitario.

5. Los regímenes de derechos de propiedad intelectual deberían ser compatibles con los acuerdos ambientales internacionales, de modo de garantizar la subsistencia, la sustentabilidad de la vida y la diversidad biológica.

TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (SDT) Y ASISTENCIA TÉCNICA RELACIONADA CON EL COMERCIO (TRTA)

- Extender el Trato Especial y Diferenciado (SDT) y la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio (TRTA) de modo que su flexibilidad permita a los países en desarrollo implementar planes nacionales de desarrollo.

El idea que tienen actualmente algunos países desarrollados acerca de que el SDT es una concesión de corto plazo a los países en desarrollo es equivocado y no logra reconocer las desigualdades sistémicas entre las economías. Una estructura más equitativa de comercio institucional global debe proveer un contexto que garantiza que las personas pobres y los grupos marginados puedan alcanzar un desarrollo económico y social a largo plazo. Para asegurar este resultado, el énfasis actual puesto en la liberalización comercial que guía y somete al desarrollo debe ser transformado. La comunidad internacional debe alinear el comercio con los derechos humanos y los compromisos de justicia económica y utilizar estos últimos como parámetro para juzgar en última instancia las políticas comerciales.

En un contexto donde la OMC busca instalar un sistema armonizado de reglas comerciales, el SDT abre una pequeña oportunidad para salvaguardar los intereses de los países en desarrollo en su búsqueda de desarrollo social y económico, y especialmente para resistir cualquier acuerdo que desestabilice o golpee sus economías.

La flexibilidad que se podría alcanzar a través del SDT podría permitir a los gobiernos adoptar planes nacionales de desarrollo que podrían fortalecer a las economías para cubrir las necesidades sociales, incluyendo programas de apoyo a la reproducción social para aliviar la carga de las mujeres en actividades comerciales y afines, y más importante, reconocer y sustentar esta esfera de la vida económica, fundamental pero a menudo ignorada.

Los países en desarrollo enfrentan muchos límites a su participación plena en la OMC, incluyendo la capacidad de negociar acuerdos comerciales que promuevan sus intereses nacionales y de rechazar acuerdos que pongan en peligro su potencial para un desarrollo económico y social a largo plazo.

La Asistencia Técnica relacionada con el Comercio (TRTA) sigue siendo una herramienta inadecuada para dirigir las desigualdades y equilibrios estructurales que continúan inhibiendo la capacidad de los países en desarrollo para negociar e implementar acuerdos comerciales pro-desarrollo. Las razones para esto son muchas. Las naciones donantes no están aportando dinero suficiente para garantizar programas significativos. Los gestores de la TRTA no están ofreciendo un rango de opciones lo suficientemente amplio para cubrir las necesidades particulares de los países. La TRTA supone un modelo económico único que no necesariamente sirve a los intereses de los países en desarrollo. Gran parte de las finanzas de la TRTA está atada a la asistencia otorgada, de modo que beneficia a los países donantes y sus empresas más que al receptor de la ayuda. Los países receptores no tienen control sobre cómo se utilizará el dinero. El modelo actual de la TRTA establece

una relación típica de dependencia entre donante y receptor.

TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (SDT)

FUNDAMENTACIÓN

1. El compromiso planteado en el Documento Ministerial de Doha, que fue reiterado por el Convenio de Julio, de rever todas las disposiciones de SDT con la idea de fortalecerlas y hacerlas más precisas, efectivas y operativas, aún está por cumplirse.
2. El Concejo General de la OMC en su reunión de julio de 2004 reafirmó el mandato de Doha que sostiene que el SDT es una parte integral del acuerdo de la OMC, agregando el mandato de que todas las disposiciones del SDT deberían ser revisadas con la idea de fortalecerlas y hacerlas más precisas, efectivas y operativas. Si bien el Concejo General reconoció el progreso realizado, también indicó al Comité sobre Comercio y Desarrollo, en Cesión Especial (CTD-SS) que complete la revisión de todas las propuestas pendientes del acuerdo y lo reporte al Concejo General con recomendaciones claras para tomar una decisión en Julio de 2005.
3. El Comité también indicó al CTD-SS tratar todos los otros trabajos pendientes, incluyendo cuestiones cruzadas, mecanismos de monitoreo, asistencia y entrenamiento técnico y financiero y la incorporación del SDT a la arquitectura de reglas de la OMC, dentro de los parámetros del mandato de Doha. Sin embargo, el Convenio de Julio fue ambiguo al asignar el comité apropiado para la discusión y acuerdo sobre todas las cuestiones del SDT, sugiriendo primero que estas cuestiones deberían ser tratadas en el CTD-SS e indicando, más adelante en el texto, que algunos de las cuestiones pendientes de implementación fueran tratadas en los comités permanentes de la OMC. Esta confusión fue agravada por la falta de acuerdo entre los estados miembros acerca del mandato de Doha.
4. El Convenio de Julio estableció una nueva fecha límite, Julio de 2005, para completar el trabajo sobre las cuestiones del SDT. En lugar de enfatizar la importancia del trabajo sobre SDT y presionar por un mayor compromiso de parte de los miembros de la OMC, lo que hizo el Convenio de Julio fue ofrecer una prórroga. El resultado de esto es la ausencia de un nuevo mandato sustantivo que quiebre la situación actual de estancamiento y falta de progreso tanto dentro del CTD-SS como de los diferentes cuerpos de la OMC que están trabajando sobre las propuestas de implementación pendientes.

COMPROMISO CRÍTICO CON LAS NEGOCIACIONES

1. La IGTN apoya el llamado de los países en desarrollo a tomar las decisiones necesarias para que las disposiciones del SDT se hagan más precisas, efectivas y operativas dentro de la actual Ronda de Doha. Además, a menos que y hasta que las medidas de SDT sean clarificadas y operacionalizadas, los acuerdos en otras áreas de trabajo deben ser retrasados.
2. La IGTN apoya el llamado de los países en desarrollo a que el CTD-SS trate todas las cuestiones pendientes específicas de los acuerdos y, considerando su falta de recursos, se propone concentrar la discusión de todas las cuestiones del SDT dentro de este cuerpo.
3. La IGTN respalda el Párrafo 38 de la Declaración de Livingston, aprobada por los Ministros de Comercio de los Países Menos Desarrollados (LDC) (2005), que llama a la "Plena y fiel implementación de las Directrices aprobadas por el Concejo General en Diciembre de 2002 para el ingreso de los LDC a la OMC, para garantizar la aplicación plena de las disposiciones del S&D que saldrían de la Ronda de Negociaciones de Doha

para los LDC ingresantes...”

ASISTENCIA TÉCNICA RELACIONADA CON EL COMERCIO (TRTA)

FUNDAMENTACIÓN

1. No hay muestras claras de la dedicación y compromiso de los miembros de la OMC para poner las necesidades y los intereses de los países en desarrollo en el centro del Programa de Trabajo de Doha. En particular, el Concejo General reiteró la importancia de una asistencia técnica bien dirigida y financiada de manera sustentable y de la existencia de programas de capacitación, junto con un acceso mejorado a los mercados y reglas equilibradas para el desarrollo económico de los países en desarrollo y los países menos desarrollados.

2. El refuerzo de la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio (TRTA) y la capacitación es importante para aumentar la participación efectiva de los LDC en las negociaciones y facilitar su capacidad de implementar las reglas de la OMC. Más importante aún, la TRTA reforzada apoyará la capacidad de los LDC de ajustar y diversificar sus economías. Una mejor coordinación entre las agencias, incluso bajo la Estructura Integrada (IF) para los LDC y el Programa Mixto de Asistencia Técnica Integrada (JITAP), podría apoyar estos objetivos.

COMPROMISO CRÍTICO CON LAS NEGOCIACIONES

La IGTN apoya el llamado de los países en desarrollo para una asistencia técnica incrementada y con el financiamiento adecuado. Sin embargo, la IGTN exige que los países en desarrollo –por medio de procesos de gobierno responsables y transparentes– incluyan explícitamente en sus programas de asistencia técnica el refuerzo del suministro, la educación para la equidad de género y los servicios de salud, así como las necesidades referidas al bienestar de la sociedad. Los intentos de ajuste deberían ocuparse no sólo de los factores del mercado sino también de los derechos de protección y desarrollo social.

1. La IGTN respalda el Párrafo 25 de la Declaración de Livingston, aprobada por los Ministros de Comercio de los LDC (2005), que llama a “la necesidad de operacionalizar los objetivos de coherencia entre los mandatos de la OMC y los IFI (FMI, Banco Mundial), alineándolos con los derechos y flexibilidades que los LDC han obtenido en la OMC, ya que los mismos apuntan a lograr y apoyar los objetivos de desarrollo de los LDC”

2. IGTN también llama a los países en desarrollo a optimizar sus derechos y flexibilidades dentro de la OMC, construyendo políticas alternativas que se basen en los preceptos de un desarrollo económico con responsabilidad social y de género.

3. Los vínculos de solidaridad entre los LDC y otros países en desarrollo podrían ser reforzados en gran medida a través de la Asistencia Técnica para la capacitación, que esté basada en una economía heterodoxa y progresista, incluso feminista, que contribuya a expandir las opciones políticas. Para alcanzar esta diversidad, la IGTN llama a una mayor amplitud de actores implicados, que incluya a las instituciones y las ONG, de modo que sea posible ampliar y diversificar el horizonte de las estrategias comerciales de los países en desarrollo.

Desde la creación de la OMC en 1995, su poderío creciente surge del papel cada vez más importante del comercio internacional. El aumento del tamaño de la agenda de la OMC, que incluye no sólo la negociación de reglas para el comercio de bienes y servicios, como también de la propiedad intelectual, en una cada vez más amplia gama de actividades y sectores económicos, la hace cada día más y más poderosa. Las reglas negociadas y firmadas por los países que integran la OMC terminan por determinar una “constitución supra-nacional” que debe ser acatada, debido al poder de sancionar que tiene esa organización y aunque no siempre esas reglas sean negociadas de forma transparente y democrática. La expansión descontrolada del comercio bajo el sistema multilateral de la OMC, incluyendo los acuerdos regionales y bilaterales tales como el ALCA, y los diversos Tratados de Libre Comercio (TLCs) en negociación o firmados en la región como el NAFTA, el CAFTA, EUA-Chile o EUA-Pacto Andino, entre otros, han marginalizado las preocupaciones sobre el desarrollo humano y los derechos humanos. Las reformas estructurales, las políticas de intensificación del comercio y la liberalización financiera fueron propuestas vendidas como mecanismos que permitirían el desarrollo y, al mismo tiempo, la ampliación del acceso de las mujeres al empleo, entre otros aspectos. Sin embargo, las evidencias y estudios muestran que estas políticas y reformas han generado una serie de efectos negativos sobre los derechos de las mujeres y su bienestar. La rápida apertura de las economías de los países en desarrollo está siendo asociada con la disminución de los ingresos reales, con la pérdida de protección en la legislación laboral y con la retirada de la responsabilidad de los Estados en términos de la reproducción social (cuidado de la familia, provisión de servicios sociales y servicios públicos esenciales). Al mismo tiempo, ha aumentado la vulnerabilidad de la salud, integridad física y bienestar de las mujeres que oscilan entre la economía productiva y la economía del cuidado. Por estas razones, dentro del Movimiento Internacional de Mujeres debemos enfatizar la necesidad de introducir la perspectiva de género en las negociaciones y, al mismo tiempo, llevar nuestra participación política a los grupos de liderazgo de las organizaciones progresistas y colectivas. Adicionalmente, debemos vincularnos con los movimientos sociales y las ONGs que luchan por los derechos en un sistema económico volátil, a través de un marco de acción crítico, feminista y de compromiso constructivo.

En este sentido la IGTN – Red Internacional de Género y Comercio -, organizada en siete regiones del mundo, se constituye como un recurso técnico y político en el área de las negociaciones de comercio internacional para identificar los impactos de estas sobre las mujeres y, al mismo tiempo, para contribuir a la modificación de las decisiones comerciales desde el punto de vista de la mejoría de la situación de las mujeres y también para la disminución de las desigualdades de género.

Esta publicación trata de contribuir, a partir del movimiento de mujeres, a la definición de estrategias para enfrentar las negociaciones en curso en la OMC y crear alternativas que puedan favorecer la equidad de género y el desarrollo sustentable de los países.

