



Doha puede lograr **mucho más** de lo que esperan los escépticos

William R. Cline

SI SE eliminaran todas las barreras comerciales, en 15 años saldrían de la pobreza cerca de 500 millones de personas. La renta de los países en desarrollo se incrementaría unos US\$200.000 millones al año y al menos la mitad de esta suma procedería de la supresión de la protección de los productos de exportación en los países industriales. La Ronda de Doha de negociaciones multilaterales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ofrece a la comunidad internacional una oportunidad única para alcanzar este objetivo. ¿Hasta dónde puede llegar la Ronda de Doha en su camino hacia el libre comercio mundial? Seguramente lejos, siempre que los

líderes políticos de Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y los principales países desarrollados presionen para lograrlo.

Ser escéptico es fácil. Los demás ámbitos altamente protegidos en los países industriales (la agricultura y los textiles y prendas de vestir), se consideran, políticamente, los más complicados. Algunos alegan que la liberalización de los productos manufacturados en los países en desarrollo, a veces de forma unilateral, ha reducido el ya escaso interés de los fabricantes de los países industriales en seguir presionando para conseguir una mayor liberalización. Otros argumentan que los grupos de interés relacionados con los servicios financieros y la propiedad intelectual en los países

En la foto, trabajadores de una cadena de montaje de vehículos en Brasil.

industriales obtuvieron ya lo que pretendían en la Ronda de Uruguay y ahora se hallan menos dispuestos a presionar en la Ronda de Doha. No obstante, sin la presión de los intereses exportadores, los grupos de intereses que compiten en el sector importador tratarán de mantener la protección. Además, las negociaciones en la Ronda de Doha son complicadas, dado que buscan un consenso basado en un “compromiso único”. Existe el riesgo de que los países menos adelantados, por ejemplo, intenten bloquear el proceso de liberalización por miedo a que se erosione el trato preferencial del que disfrutan actualmente.

La Ronda de Doha podría lograr mucho más de lo que esperan los escépticos. Primero, **las negociaciones tienen lugar en un momento histórico en que la situación ya no es “normal”**. Los ataques terroristas en Nueva York, Washington, Madrid y otros lugares han sensibilizado a la opinión pública sobre la necesidad de avanzar en la lucha contra la pobreza para eliminar las condiciones que fomentan la marginación y despojar a tales actos de toda legitimidad. Precisamente en este contexto se calificó la Ronda de Doha como Ronda del Desarrollo. El éxito de las negociaciones multilaterales exige una fuerte presión política desde la cúpula. El Grupo de los Siete jefes de Estado sabe muy bien lo que se puede esperar de una Ronda del Desarrollo. Cada vez es más evidente que el libre comercio es un medio eficaz de beneficiar a los pobres del mundo, puesto que también beneficia a los consumidores de los países ricos, en lugar de imponerles cargas fiscales.

Segundo, **queda por negociar una fuerte reducción de la protección mediante la tradicional dinámica de la reciprocidad**. A pesar de haber reconocido las ventajas del libre comercio, los países en desarrollo mantienen una protección relativamente elevada de sus manufacturas, si bien mucho menor que en la década de los setenta, en el apogeo de la industrialización sustitutiva de importaciones. El arancel medio que los países en desarrollo aplican actualmente a las manufacturas es de un 15% (ponderado por el comercio y el PIB), y los aranceles “consolidados” (hacia los que la protección podría revertir legalmente) son incluso más elevados. Los países industriales aplican un arancel de solo 3% sobre las manufacturas, excepto los textiles y las prendas de vestir (a los que aplican un 12% en promedio). Por tanto, los fabricantes de estos países están muy interesados en negociar nuevos recortes en la protección mundial. Para lograr una reducción recíproca de la protección de los países industriales (incluido el sector agrícola), los países en desarrollo deben negociar recortes de sus aranceles consolidados para reducirlos muy por debajo de los actuales. Si solo se intenta “diluirlos” (tipos muy altos que ofrecen excesiva protección a la producción nacional) recortando los tipos consolidados pero manteniéndolos por encima de los niveles actuales, no se aprovecharán los avances realizados.

Los países en desarrollo están muy interesados en que los países industriales reduzcan la protección en el sector agrícola, y los aranceles máximos en el sector industrial (incluidos los textiles y las prendas de vestir). Si se tienen en cuenta tanto los aranceles como el equivalente arancelario de las subvenciones internas, la protección del sector agrícola asciende a un 20% en Estados Unidos, al 50% en Canadá y la UE y al 80% en Japón. Otros componentes de una negociación recíproca son una mayor apertura para una gran variedad de servicios, entre los que cabría mencionar un mayor acceso al mercado de trabajo temporal.

Tercero, **las presiones presupuestarias favorecen una reducción progresiva de las subvenciones distorsivas de la producción agrícola en Estados Unidos y en Europa**. El reto que plantea reducir el déficit presupuestario en Estados Unidos ejercerá una presión constante sobre los gastos discrecionales, incluidas las subvenciones agrícolas, en un momento en el que la caída del dólar debería elevar los precios en dólares de los productos agrícolas en los mercados mundiales y, por ende, limitar el volumen de las subvenciones. De confirmarse la reciente resolución de la OMC sobre la protección del algodón en Estados Unidos, este se verá obligado a revisar las subvenciones agrícolas. Tras la adhesión de los nuevos Estados a la UE, la vinculación de las subvenciones a la producción será cada vez más costosa y creará presiones para que dicha vinculación se reduzca. Los países en desarrollo tenían razón cuando, en septiembre de 2003, pidieron en Cancún (México) la liberalización del sector agrícola en los países industriales. Estos se comprometieron, en julio de 2004 en Ginebra, a suprimir las subvenciones a la exportación y a reducir otras subvenciones agrícolas por lo menos un 20% durante el primer año siguiente a la conclusión de la Ronda. Después deberían realizarse reducciones mucho más drásticas y desvincular de forma rigurosa las subvenciones de los incentivos a la producción. Un acuerdo basado en la reciprocidad general haría posibles tales reducciones.

Cuarto, **los principales países en desarrollo están desempeñando un importante papel en el éxito de la Ronda de Doha**. El Grupo de los 20 países en desarrollo trató de conseguir mejores condiciones en Cancún, y Brasil y la India formaron, con Estados Unidos, la Unión Europea y Australia, el grupo de las “Cinco partes interesadas”, que abordaron cuestiones clave del Acuerdo Marco de Ginebra de 2004. Los principales países en desarrollo todavía podrían ir más allá al ofrecer, en el contexto del acuerdo de Doha, acceso preferencial a sus propios mercados a las importaciones de los países menos adelantados. Esto debería suponer una nueva e importante oportunidad de mercado para los países más pobres y contribuiría a contrarrestar las pérdidas que podrían sufrir debido a la erosión de las preferencias en sus exportaciones a los países industriales. Después de todo, la reducción de los aranceles aplicados en virtud del principio de nación más favorecida en los países industriales reduce las ventajas de los proveedores de productos exentos de derechos. Lo esencial es que los países en desarrollo reconozcan que un sistema de libre comercio mundial es crucial para su desarrollo. En particular, Brasil, China y la India, que tienen mucho que ganar en un sistema de comercio mundial más libre, podrían encabezar la dinámica de la reciprocidad en la Ronda de Doha poniendo su propia protección sobre la mesa.

La Ronda de Doha tiene otros dos años por delante hasta que venza la facultad de negociación del Presidente de Estados Unidos. Aunque queda mucho por hacer, con el firme liderazgo de los jefes de Estado de los países industriales y en desarrollo, hay buenos motivos para creer que, gracias a esta Ronda, el mundo realizará grandes progresos hacia el libre comercio. ■

William R. Cline es investigador principal del Institute for International Economics y el Center for Global Development, con sede en Washington.