

AGENDA GLOBAL

Montevideo Uruguay - Jueves 4 de octubre 2007 - N° 23 - Distribuido con *la diaria*



TWN
Third World Network

- Turismo médico
- Perú: terremoto y TLC
- Ronda de Doha



Veintisiete mil obreros de la fábrica textil Ghazl el-Mahala, la mayor y más antigua de Egipto, están en huelga. A ochenta y ocho piastras (unos quince centavos de dólar) la hora, deben trabajar cuatro horas para comprar un kilo de tomates, cinco días para uno de carne. Los trabajadores han desobedecido las instrucciones de volver a trabajar dadas por el sindicato oficialista y el movimiento se extiende a los postales y los ferroviarios ante la inminencia de una ola de privatizaciones anunciadas por el primer ministro Ahmed Nazif.

Mientras la prensa internacional comenta la irrupción de los sectores populares en la vida política egipcia, donde la oposición estaba reducida a los Hermanos Musulmanes o la intelectualidad de izquierda, el Banco Mundial felicita a Egipto como “el mayor reformador” del último año en su informe *Doing Business*, lanzado la semana pasada.

Para agregar a la polémica suscitada por este informe, en un aviso de gran tamaño publicado en el *Financial Times*, la monarquía saudita celebra con entusiasmo que su país encabeza ahora la tabla como el mejor del Medio Oriente para hacer negocios, superando a Israel. *Doing Business* ya había provocado escándalos el año pasado, cuando Singapur pasó al primer lugar mundial. Al igual que en Egipto, la vida política de Singapur está caracterizada por el autoritarismo, la existencia de una oposición tolerada meramente formal y la obediencia sindical obligatoria al partido de gobierno. En Arabia Saudita no hay ni partidos ni sindicatos y la mitad femenina de la población no puede ni siquiera conducir automóviles. Ninguno de estos factores afecta negativamente la iniciativa empresarial, a juicio del Banco Mundial.

Si bien el informe se llama “haciendo negocios”, el estudio no toma en cuenta factores clave para

Malos negocios

Roberto Bissio

los empresarios como el acceso a los mercados, la infraestructura, los servicios públicos, la estabilidad social y política o la capacitación y salud de la mano de obra. El índice de facilidad para hacer negocios se construye, en cambio, sobre los trámites que deben realizarse para obtener un permiso de construcción o una licencia de exportación, contratar o despedir trabajadores, obtener créditos o cerrar una empresa. Para comparar entre países se toma, en todos los casos, una empresa “tipo” que cumple con todas las leyes y reglamentaciones, es de capital nacional, tiene doscientos cincuenta empleados, está instalada en la mayor ciudad del país y “no concede a sus trabajadores más beneficios que los otorgados por la ley”, mientras que el trabajador “típico” es varón, ciudadano legal, pertenece a la misma raza y religión que la mayoría de su país, tiene dos hijos “y una mujer que no trabaja” y no está afiliado a un sindicato, a menos que sea obligatorio.

Al comparar sobre estas bases se olvida que esa empresa “tipo” es pequeña en algunos países, media en otros y una gran empresa en la mayoría de los países pobres y, por lo tanto, capaz de negociar con el poder político concesiones y facilidades mucho más allá de lo previsto en las normas de aplicación general. La atipicidad del trabajador “típico” en sociedades diversas como lo son las del Tercer Mundo es obvia. Para el Banco Mundial no sólo no trabaja la mujer dedicada a las tareas domésticas, sino que ésta tampoco cuenta como empresaria, ya que las mujeres a cargo de empresas generalmente lo son de firmas con mucho menos de doscientos

cincuenta trabajadores. En su única referencia con “sensibilidad de género”, *Doing Business* recomienda igualar la edad jubilatoria de hombres y mujeres, lo cual implica en casi todas partes que las mujeres con empleo formal trabajen más años!

Sobre la base de estos conceptos, no es de extrañar que los resultados de la tabla sean llamativos y hagan felices a los autócratas sauditas. En Asia del sur, después de las diminutas islas Maldivas, la dictadura de Pakistán está en segundo lugar, mientras India es penúltima, superando apenas a Afganistán! En América Latina, Brasil está en el lugar 26, muy abajo de Belice, Jamaica y Nicaragua, mientras que en Asia oriental, China y Vietnam están en el fondo de la tabla –si bien se les reconocen avances–, superados largamente por... Mongolia.

No sólo los inversores del mundo real no parecen hacer caso a las recomendaciones del Banco Mundial y se dirigen tozudamente a China, Vietnam, Brasil e India, donde hacer negocios no resultaría nada fácil, sino que además las valoraciones del Foro Económico Mundial de Davos, el conocido lugar de reunión anual del mundo de los negocios, son muy distintas. El “índice de competitividad global” publicado año a año por Davos ubica en primer lugar a Suiza, seguido por Finlandia, Suecia y Dinamarca, países nórdicos de *welfare states*, con sistemas avanzados de seguridad social, tiene a Pakistán en el lugar 91, muy abajo de India, en el lugar 43, y a Mongolia por debajo de Pakistán.

Si no se corresponde con la

valoración de los investigadores que trabajan para el mundo de los negocios, ni con lo que los empresarios efectivamente hacen a la hora de invertir, ¿para qué sirve el *Doing Business*? La respuesta la dan sus autores en el propio informe: “La publicación de datos comparativos sobre la facilidad de hacer negocios inspira a los gobiernos a reformar”.

Tanto es el énfasis en propiciar reformas, que el sitio web del informe (www.doingbusiness.com) proporciona un software para simular cuánto avanzaría un país en la tabla si cambia sus leyes. Además de reducir el número de trámites ante las oficinas públicas, usar Internet y simplificar los impuestos, si un país quiere “progresar” se recomienda hacer más fácil el despido de trabajadores, reducir o eliminar las subvenciones por despido (y sustituir este costo de los empresarios por seguros de desempleo pagados por trabajadores), eliminar la prohibición de trabajo nocturno para niños y mujeres, donde existen, e incluso la jornada de ocho horas.

El estímulo no se reduce, sin embargo, a una sana competencia por ganarle al vecino. Los ranking del Banco Mundial, presentados oficialmente como un ejercicio intelectual que no comprometería la opinión oficial de la institución, son tomados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que agrupa a los principales donantes y acreedores de los países pobres, como medida de la eficacia de su ayuda y, por lo tanto, influyen en la toma de decisiones de hacia dónde canalizarla. ■

La industria turística india está promoviendo ahora el turismo médico como una nueva esperanza para la economía del país. Hay una expansión vertiginosa de hospitales de cinco estrellas en todo el país y se esperan cuantiosas inversiones de poderosos actores empresariales. La privatización y la conversión del sistema de salud en una empresa han dado lugar a este tipo de turismo, en el cual personas de países ricos viajan a países del Sur para obtener atención médica a la vez de disfrutar los atractivos turísticos y utilizar otros recursos. Para estos países es una “lámpara mágica” para atraer a pacientes del exterior y ganar divisas.

Según un estudio de la Confederación de la Industria India (CII) y McKinsey, en 2021, el turismo médico generará ingresos para los hospitales indios de 2.200 millones de dólares.

En su Política Nacional de Salud de 2002, India promueve el turismo médico de la siguiente manera: “Para capitalizar la ventaja del costo comparativo de la que gozan los servicios nacionales de salud de los sectores secundario y terciario, la política alentará la prestación paga de servicios a pacientes extranjeros. La prestación de esos servicios a cambio del pago de divisas será considerada como ‘exportaciones presuntas’ y podrá recibir todos los incentivos fiscales extendidos a los ingresos por exportaciones” (traducción no oficial). Esta formulación muestra la influencia del sector empresarial, como queda evidenciado en el “Marco de las Políticas para la Reforma de la Atención de la Salud” que fue elaborado por el Consejo Asesor sobre Comercio e Industria del primer ministro, dirigido por grandes empresarios indios como Mukesh Ambani y Kumaramangalam Birla.

“Atención médica de primera a precios del Tercer Mundo”

Los hospitales privados de India cumplen los requisitos de las exigencias internacionales, mientras que los costos de los tratamientos son un octavo o un quinto que en Estados Unidos o el Reino Unido. Por lo tanto, muchos extranjeros acuden a India para obtener atención médica económica y de buena calidad. Para los pacientes de los países ricos el tratamiento tiene una buena eficacia en función de los costos porque no se hacen diferenciaciones marcadas entre nacionales y extranjeros y en sus países de origen los costos de la atención médica son exorbitantes.

Lo que no se dice

Mucho se pregonan las ventajas pero nada se dice de las desventajas. Los hospitales con múltiples especialidades

Subvencionando a los países ricos

Nikhila M. Vijay

Personal médico experimentado y altamente especializado, competente para hacer las cirugías más complicadas, personal de enfermería y técnicos médicos capacitados, tecnologías de avanzada, sanatorios especializados de lujo: India tiene todo montado para el show. Todo eso no está destinado a los pobres del país sino a las elites ricas y a pacientes del exterior, a los que incluso se les facilita el otorgamiento de visas.

reciben abultadas exenciones, como terrenos gratis o muy baratos, exoneración de impuestos y rebajas en los aranceles aduaneros, préstamos con intereses bajos de los bancos públicos, etc., reconociendo con ello su papel fundamental para la generación de ingresos.

EN 2021, EL TURISMO MÉDICO GENERARÁ INGRESOS PARA LOS HOSPITALES INDIOS DE 2.200 MILLONES DE DÓLARES.

Muchos de los hospitales privados están registrados en la Ley de Fideicomisos Públicos. Están obligados a brindar servicios gratuitos hasta el veinte por ciento de su capacidad y por ello están eximidos del impuesto a las ganancias (www.expresshealthcaregmt.com/20030930/oped01.shtml).

No obstante, en el caso del Hospital Indraprastha Apollo, de Nueva Delhi, uno de los primeros que se lanzaron al escenario del turismo médico, se reveló que se había quebrantado el acuerdo. El hospital, con una superficie de unos 60.000 metros cuadrados, fue construido en 1996 en terrenos de primera calidad con un valor estimado de 2,5 millones de dólares, concedidos por el gobierno de Delhi libre de costos (sólo una renta simbólica de una rupia por año, equivalente a 0,02 dólares). El gobierno de Delhi invirtió 3,4 millones de dólares en la construcción del hospital y contribuyó con 5,22 millones como patrimonio

neto. También se otorgaron exenciones en materia de impuestos a las importaciones de equipos, etc. El acuerdo fue que el hospital brindaría tratamiento gratuito a pacientes pobres en un porcentaje de hasta un tercio de la capacidad total de camas. Sin embargo, en 1999-2000, sólo el dos por ciento de los casos del Hospital Apollo fue tratado gratuitamente y la mayoría eran familiares del personal, burócratas y políticos. Sin embargo, el gobierno no cobró al hospital por su falta de responsabilidad. Si los ingresos de esos hospitales no se devuelven y se vuelcan a la población local, el auge en materia de sus ingresos podría convertirse en un mito.

Acceso de la población local a la atención médica

Debido al auge del turismo médico, los hospitales privados se expanden y exigen más recursos humanos. Más y más profesionales médicos calificados del sector público y de las pequeñas ciudades u hospitales son atraídos por los centros de salud metropolitanos. Incluso ahora, la mayoría de los profesionales de los institutos privados han emigrado de las instituciones gubernamentales y estarán disponibles sólo para los turistas extranjeros y las elites indias. (Health System in India: Crisis & Alternatives: October 2006, National Coordination Committee, Jan Swasthya Abhiyan) El setenta por ciento de la población rural no tiene acceso a una asistencia médica adecuada y gran parte de ella no se hará tratamiento alguno ya que el costo de la atención privada está muy por encima de sus posibilidades financieras. Pero por otro lado, el Ministerio de Salud de India acredita hospitales y recomienda precios por sus servicios para garantizar servicios de calidad para el turismo médico.

Para el turismo médico se destinan los grandes hospitales especializados dirigidos por organismos empresariales como una forma de aumentar sus oportunidades más allá del limitado “mercado” nacional. Los costos de la atención médica privada seguramente aumentarán a medida que aumenten los turistas de la industria médica. Incluso antes del auge del turismo médico en India, la atención de la salud se estaba encareciendo cada vez más. En 1987, el costo de un tratamiento en el sector de salud pública en Kerala era de 16,6 rupias, pero aumentó a 830,7 en 2004. En la medida que en forma creciente se pone el acento en el turismo médico, probablemente las personas comunes tengan cada vez menos acceso a una atención médica de calidad.

La emigración de los profesionales médicos indios a otros países es común. Debido al turismo médico, las instituciones indias tal vez estén en condiciones de ofrecer salarios atractivos que harán volver a los cerebros emigrados. Pero la nueva manifestación bajo la forma de turismo médico significa más fuga de cerebros porque exige que la persona capacitada se quede en el país, obtenga salarios marginalmente más altos, utilice la infraestructura nacional y aporte toda su energía al servicio de los extranjeros. Además, los contribuyentes pobres de India financian la capacitación de esos profesionales ya que éstos adquieren su experiencia en las instituciones públicas. Esta situación aporta un superávit mucho mayor para la economía de los países desarrollados.

India como basurero

Otro problema grave es que los hospitales-empresas simplemente tiran los residuos médicos en zonas donde viven ciudadanos “ignorantes”, ya que no hay sistemas adecuados que gestionen los residuos hospitalarios. La población local no tiene información de las amenazas a las que está expuesta viviendo cerca de basureros de residuos hospitalarios.

En India, una cama en un hospital genera un promedio de un kilogramo de residuos diarios, de los cuales del diez al quince por ciento es infeccioso, el cinco por ciento es peligroso y el resto son generales. Para ponerlo en perspectiva, un gran hospital-empresa urbano genera dos millones de toneladas de residuos por año. (Ratna Singh, Alarming morass of medical waste, www.toxiclink.org/art-view.php?id=8).

Como ocurre en numerosos países en desarrollo, los residuos no están separados: desde los desechos de la zona de recepción hasta los desechos de las salas de cirugía, todo se quema en incineradores o se tira en los ríos o el mar. Esos costos externos no están incluidos para nada en los costos generales, de manera que las cuentas del negocio icieran muy bien!

Todo ganancia

Esta historia alcanza su punto máximo en el alquiler de un vientre





barato en India para hacer realidad el sueño de un hijo propio. Una solución mucho más barata que un tratamiento de infertilidad en el mundo “desarrollado”. No se le presta mucha atención a este tema, pero al menos el periódico *Tribune Newspaper* informó que en Gran Bretaña hay activistas que cuestionan la ética de tal práctica. (*The Tribune-Saturday*, 18 de abril de 2006).

También, el comercio de órganos es un gran problema. El noventa y seis por ciento de la gente encuestada había vendido sus órganos (en su mayoría riñones) a un promedio de 1.070 dólares estadounidenses y con ese dinero pagó sus deudas (www.medscape.com/viewarticle/538831). La mayoría de esos órganos no se destinan a la población india, aun cuando existe una larga lista de pacientes en espera para el trasplante (*Frontline*, 11-24 de mayo de 2002). Pese a que la Ley de Trasplante de Órganos Humanos de 1994 penaliza la venta de órganos (ver más detalles en: www.indialawinfo.com/bareacts/transplant.html#_Toc498337703), es común el tráfico

ilegal como consecuencia de un control ineficiente, la corrupción y los mejores precios que se pagan en el extranjero. Esta situación podría incluso empeorar con el creciente turismo médico.

¿CÓMO PUEDE UN PAÍS
COMO INDIA PROMOVER EL
TURISMO MÉDICO CUANDO
NI SIQUIERA SE SATISFACEN
LAS NECESIDADES MÉDICAS
BÁSICAS DE LA MAYORÍA DE
SUS CIUDADANOS?

Los países occidentales se ocupan cada vez más de la calidad, capacitación y los niveles de salud prestados (a sus residentes) en los países en desarrollo. Sus gobiernos están más motivados a aplicar sistemas de calidad acreditada internacionalmente para los hospitales.

Esto, sin embargo, encarecerá aún más los tratamientos.

El turismo médico está reclamando mayores subvenciones e incentivos del gobierno, con el argumento de que genera grandes ingresos y divisas. Pero la subvención del sector empresarial reducirá aún más los recursos ya limitados destinados a los servicios de salud de los pobres. ¿Cómo podría un país como India atreverse a promover el turismo médico cuando ni siquiera se satisfacen las necesidades médicas básicas de la mayoría de sus ciudadanos? ¿Por qué deberían los contribuyentes pobres de India pagar el precio de los tratamientos de los turistas? Los esfuerzos actuales de India deberían centrarse en asegurar la atención médica básica como un derecho de todos sus ciudadanos. ■

Nikhila M. Vijay es miembro de KABANI, un colectivo de India que trabaja en el tema del turismo.

Este artículo es una versión editada del publicado en *Contours*, junio-julio de 2007.

Por más información: contours@ecotonline.org

Como los peruanos queremos ser como Chile, y no como España y Grecia, no solicitamos, en la negociación del TLC con Estados Unidos ningún trato de nación de menor desarrolló, y a los que se sentían que no iban a poder con la competencia les dijimos: Tú sí puedes, ¿no ves cómo pudo el Cienciano en el 2004?

La economía globalizada y de punta en el Perú debe abarcar más o menos el veinte por ciento del producto y menos del diez por ciento del empleo; pero, si queremos que crezca, lo que hacemos es abrir la economía para que los atrasados remodernicen y adecuen a la “prepo”, y si no que cierren. De la franja de punta, el sector agroexportador se mueve entre el diez y quince por ciento de las ventas, siendo su buque de bandera la producción de espárrago, que en un cuarenta por ciento se obtiene de tierras de Ica.

Cierto día, el ex ministro Ferrero nos amenazó diciendo que si no había TLC, tendríamos que comer espárragos en el desayuno, almuerzo y comida, a más de un aperitivo a media mañana y en el lonchecito. Ahora se estima que por lo menos la tercera parte de los sembríos de esta verdura han sido afectados en la zona de desastre y que habrá un claro déficit de producción para este año.

¿Han tratado esto los genios del TLC con sus pares en Norteamérica?, ¿les han solicitado una cláusula de protección para espárragos, frutas y

PERÚ

Terremoto, liberalismo (fanático) y comercio

Raúl Wiener

otros productos que el Perú no podrá vender como venía haciéndolo, lo que le resta aún más competitividad?, ¿o están pensando que aquí también la adecuación vendrá por el mercado y los más fuertes serán los que se recuperen más rápido y le quiten su propiedad a los que no puedan hacerlo?

La historia no dice que los pueblos que pasan por cataclismos o guerras devastadoras no se recuperan queriendo vender más lo que tienen en menor cantidad que antes, ni entregando sus mercados para que su gente se quede sin trabajo. Ese no fue el camino de la recuperación de Europa o Japón después de la Segunda Guerra, porque si lo hubieran seguido serían ahora colonias consumidoras de Estados Unidos. Tampoco se ha hecho TLC para impulsar reconstrucciones después de terremotos, tsunamis o huracanes como el Katrina. Pero aquí

tenemos periodistas de M y de Ch que están rogando que se le ablande el corazón a Levin y Rangel para que, de una vez, si no es por antichavistas, o porque les entregamos derechos amazónicos, o firmamos los principios de la OIT que no vamos a cumplir, por lo menos sea porque aquí tembló la tierra y derrumbó cuatro provincias.

Si eso equivale a matar a los algodóneros y paperos de la zona de desastre, o los microempresarios de Ica, aumentando la desocupación en una etapa crítica, no nos alarmemos. Así es el mercado. Siempre unos ganan y otros pierden. Mejor dicho, siempre ganan los mismos y pierden los de toda la vida. ■

Raúl Wiener es analista político y económico peruano.

Esta columna se publicó en el diario *La Primera* de Lima el 9 de setiembre de 2007.

SUNS

South-North Development Monitor

Nuevo director del FMI. El Directorio Ejecutivo del FMI eligió como nuevo director gerente al ex ministro de Finanzas francés Dominique Strauss-Kahn. Su mandato de cinco años comienza el 1 de noviembre. Propuesto por la Unión Europea, superó ampliamente en una votación secreta al ex primer ministro checo Josef Tosoovsky, propuesto por Rusia.

En respuesta a su nombramiento, manifestó: “Respaldo por la poderosa credibilidad reflejada en el amplio apoyo a mi candidatura, especialmente del mercado emergente y de los países de ingresos bajos, estoy decidido a iniciar con celeridad el proceso de reformas que el FMI necesita para asegurar que la estabilidad financiera sirva para que la población mundial se centre en el crecimiento y el empleo”.

Strauss-Kahn realizó una campaña sin precedentes, en especial entre los países en desarrollo. El anuncio de su candidatura en julio incluyó una gira por todo el mundo. En una declaración ante el Directorio Ejecutivo previamente a la elección, declaró que esas visitas, “para recibir información, quejas y deseos sobre el futuro del FMI”, apuntaban a promover un apoyo amplio. “No quiero ser el candidato del Norte contra el Sur o de los ricos contra los pobres”, dijo, y aseguró que procuraría ser un “constructor de consenso” y reconstruir la “importancia y legitimidad” de la institución.

La decisión adoptada en julio por el Directorio Ejecutivo de permitir un largo periodo de nominación y candidatura, así como la publicación de un perfil del candidato, revela la importancia de las críticas que enfrenta el FMI sobre su estructura y gobernanza.

En función de un viejo “acuerdo de caballeros”, Estados Unidos elige al presidente del Banco Mundial y los europeos al director gerente del FMI.

A la luz del nombramiento consensuado del ex Representante Comercial de Estados Unidos Robert Zoellick como presidente del Banco Mundial poco después de la renuncia del español Rodrigo de Rato como director gerente del FMI el 28 de junio, la rápida elección en julio de Strauss-Kahn como candidato por la Unión Europea fue considerada como una manera de adelantarse a la reforma del proceso de elección de autoridades.

Los detractores, que van desde países en desarrollo y grupos de la sociedad civil hasta el *Financial Times*, reclaman que se erradique esta tradición anacrónica y se reformen los procesos de elección de autoridades de las instituciones de Bretton Woods. (2/10/2007) ■

SUNS es una fuente única de información y análisis sobre temas de desarrollo internacional, con especial énfasis en las negociaciones Norte-Sur y Sur-Sur. El servicio en inglés está disponible para suscriptores en: <http://www.sunsonline.org>

¿Volverá repentinamente a la vida la conflictiva Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC) o entrará en un nuevo impasse y posiblemente una muerte lenta? Todavía es difícil de predecir, y las próximas semanas seguramente aclaren la situación.

Estados Unidos, el mayor miembro de la OMC, del cual depende la Ronda, emitió señales contradictorias la semana pasada.

Por un lado, está el optimismo que surge de una reunión realizada en Nueva York entre los presidentes George W. Bush, de Estados Unidos, y Lula da Silva, de Brasil. Por el otro, está la visión pesimista que surge de cómo ven los líderes del Congreso estadounidense a la Ronda de Doha.

Lula y Bush salieron radiantes de su reunión suplementaria de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

“Tuvimos una buena discusión sobre Doha, un compromiso compartido con una ronda exitosa de conversaciones comerciales”, declaró Bush. “Le aseguré al presidente (brasileño) que Estados Unidos demostraría flexibilidad, especialmente en nuestras diferencias agrícolas, para ayudar a lograr un avance importante”.

Lula expresó que en los próximos días podrían anunciarse noticias positivas sobre las conversaciones comerciales mundiales. “Acerca de la Ronda de Doha, Brasil está dispuesto a hacer todo lo que sea necesario para lograr un acuerdo”, expresó.

Y el canciller brasileño, Celso Amorim, dijo a la prensa que Bush confirmó que Estados Unidos estaba dispuesto a reducir sus subvenciones agrícolas máximas que tienen efectos de distorsión del comercio, a una franja entre 13.000 millones y 16.500 millones de dólares por año.

Amorim comentó que eso era suficiente para alentar a los dos países a comprometerse totalmente con las negociaciones, pero añadió que un acuerdo exigiría que las subvenciones se redujeran a aproximadamente 13.000 millones de dólares.

Sin embargo, Estados Unidos exige un elevado precio por lo que aparenta

Señales conflictivas en torno a la Ronda de Doha

Martin Khor

Continúa la incertidumbre sobre si las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC se reanimarán o continuarán decayendo. El gobierno de Estados Unidos hizo algunos gestos positivos la semana pasada, pero el Congreso de ese país no está afín a un acuerdo.

ser su oferta. Quiere que los países en desarrollo liberalicen sus mercados en materia de bienes agrícolas e industriales, así como en los servicios. De lo contrario, no hay acuerdo.

“LE ASEGURÉ AL PRESIDENTE (BRASILEÑO) QUE ESTADOS UNIDOS DEMOSTRARÍA FLEXIBILIDAD, ESPECIALMENTE EN NUESTRAS DIFERENCIAS AGRÍCOLAS, PARA AYUDAR A LOGRAR UN AVANCE IMPORTANTE”, DECLARÓ BUSH.

A la mayoría de los países en desarrollo no les importa hacer algunos compromisos, incluso importantes, pero no en el grado que les exigen Estados Unidos y otros países desarrollados.

Si les recortan tan radicalmente sus aranceles industriales (por ejemplo a cinco-quince por ciento),

temen que sus empresas nacionales no sobrevivan a la competencia de importaciones baratas. Los ingresos de sus agricultores también se verían perjudicados ante la introducción de importaciones en el mercado.

La Representante Comercial de Estados Unidos, Susan Schwab, ya ha dado señales de que si las conversaciones fallan se iniciará un “juego de culpas”. Su dedo apunta a países como Brasil, India, Sudáfrica como los “desbaratadores” que no aceptarán las profundas reducciones arancelarias exigidas por Washington.

Algunos diplomáticos consideran que la posición agresiva de Schwab se debe a la dificultad que tiene para concretar algo, porque al final es el Congreso de Estados Unidos el que adopta los acuerdos comerciales.

El presidente de Estados Unidos perdió su autoridad comercial de vía rápida y la Cámara de Representantes y el Senado, controlados por los demócratas, no están afines a aprobar acuerdos comerciales.

En un artículo titulado “El éxito de Doha necesita un nuevo presidente de Estados Unidos”, el *Financial Times* dijo que hay escepticismo en Washington en cuanto a que se produzca un avance importante en las conversaciones de Doha.

El éxito de las negociaciones comerciales mundiales seguramente tendrá que esperar hasta que haya un nuevo presidente en la Casa Blanca, expresaron antiguos miembros del Congreso entrevistados por el *Financial Times*.

Charles Rangel, presidente del comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, que regula el comercio exterior, declaró: “A esta altura no creo que tengamos que hacernos cargo de Doha, lamentablemente. Creo que será la presidenta Clinton quien tendrá que lidiar con eso”. Se refería, obviamente a la candidata demócrata a la presidencia, Hillary Clinton.

Una carta que diez senadores (siete republicanos y tres demócratas) enviaron a Schwab pidiéndole que se oponga al texto sobre algodón contenido en un acuerdo preliminar sobre agricultura subraya las dificultades que planteará el Congreso de Estados Unidos a las negociaciones de Doha. El texto reclama que Estados Unidos reduzca más drásticamente las subvenciones sobre el algodón que sobre otros productos, debido a la campaña de los agricultores africanos para obtener un trato más justo para su algodón. Pero los senadores quieren mantener la elevada protección que reciben los cultivadores de algodón de Estados Unidos y amenazaron con rechazar todo el acuerdo de Doha en caso de que se mantenga el texto sobre el algodón.

El algodón es una cuestión muy sensible y de alta prioridad, especialmente para las delegaciones africanas. Así, la adopción de una medida que implique cambiar el texto puede provocar un gran descontento.

La forma en que evolucionen las conversaciones en la OMC en los próximos días dejará en claro si es posible que a fines de este año se logre un acuerdo. De lo contrario, las negociaciones podrían pasar a una etapa de “movimiento lento” hasta que asuma un nuevo presidente en Estados Unidos, con un nuevo mandato comercial. ■

Martin Khor es director de Third World Network (TWN).

AGENDA GLOBAL

Redactor responsable: Roberto Bissio. **Redactor asociado:** Marcelo Pereira. **Editor:** Alejandro Gómez.

(c) Instituto del Tercer Mundo (ITeM). El ITeM es una organización sin fines de lucro, no gubernamental y políticamente independiente con sede en Montevideo, que representa en América Latina a Third World Network (TWN), una red de organizaciones y personas que expresa en los foros globales puntos de vista de la sociedad civil del Sur. www.item.org.uy / item@item.org.uy

