

Cuatro años después de la conferencia de Cancún, México puede contribuir a alcanzar un acuerdo comercial mundial

Comentario de Peter Mandelson

Reforma ©, México 17.12.2007

Cuatro años después de que las negociaciones de Doha sobre el comercio mundial entraran en crisis en Cancún, nos encontramos actualmente en un punto en el que se vislumbran los lineamientos de un acuerdo definitivo. Si no se plasma esta liberalización comercial de la pasada década en un acuerdo de la OMC, esta apertura puede invertirse

Las diferencias que se buscan resolver son tanto políticas como técnicas. El calendario es apretado, máxime si se toma en consideración el próximo cambio de Administración en Estados Unidos.

Es momento de examinar a fondo lo que tenemos sobre la mesa, para darnos cuenta de lo que implicaría un fracaso.

México y la Unión Europea (UE), han sido firmes defensores de un acuerdo comercial mundial. México ha utilizado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea para convertirse en el mayor exportador de América Latina. Sin embargo, un acuerdo global impulsaría su expansión hacia otros mercados de países en desarrollo.

Esta semana, durante una visita para estrechar los lazos comerciales de la UE con México, pediré la ayuda de México para alcanzar un acuerdo definitivo en lo que concierne a la Ronda de Doha.

Dicho acuerdo transformaría el comercio agrícola mundial. Tenemos sobre la mesa un paquete de medidas que supone la mayor liberalización del comercio agrícola de toda la historia.

Uno de los aspectos fundamentales de este paquete de medidas es la voluntad de la UE de reducir en un 50% en promedio sus aranceles agrícolas, con un sistema de bandas que garantice que los aranceles más elevados sean los que más se reduzcan.

Además de esta reducción de aranceles, la UE también propone reducir al menos en 70% las ayudas agrícolas que distorsionan el comercio y eliminar todas las subvenciones a la exportación si otros hacen lo mismo.

Es fácil olvidar que, aunque llevamos cuarenta años reduciendo aranceles comerciales de productos industriales, Doha es la primera ronda en la que se negocia seriamente sobre agricultura.

El logro de un paquete agrícola de esta magnitud, suponiendo que EU se una a la UE para modificar las ayudas a sus agricultores, sería excepcional. Aliviaría mucho la carga que, para los agricultores de los países en desarrollo, representan las subvenciones agrícolas que distorsionan el comercio en los países desarrollados.

Para los agricultores mexicanos que compiten con los cultivos subvencionados de EU, esto resulta vital.

Aunque durante gran parte de la Ronda de Doha la agricultura ha eclipsado las negociaciones sobre productos industriales, también en este ámbito se vislumbra el esquema de un posible paquete de medidas.

Habida cuenta de los márgenes propuestos este verano en Ginebra por las presidencias de los grupos negociadores, Doha podría eliminar básicamente todos los picos restantes de los aranceles industriales y eliminar virtualmente todos los aranceles industriales que aún existen en los mercados desarrollados.

Para un creciente exportador de productos industriales como México, que busca nuevos mercados en las economías emergentes, es un paquete de medidas que vale la pena impulsar.

Un acuerdo también tiene la finalidad, igualmente importante, de inyectar confianza en la economía mundial, muy necesaria en momentos de gran incertidumbre. México ha sufrido las recientes convulsiones del mercado de crédito de EU.

Sin embargo, los miembros de la OMC aún son poco conscientes del valor que aportaría un acuerdo comercial, tanto para aumentar la confianza como para impedir que la máquina económica mundial retroceda si se reduce el crecimiento mundial.

La mayor parte de la liberalización comercial de la pasada década no ha sido el resultado de la presión negociadora, sino de la racionalización y de las reformas económicas internas. Si no se plasma en un acuerdo de la OMC, esta apertura puede invertirse.

Sin embargo, alcanzar este acuerdo de Doha es actualmente un desafío tanto político como de negociación. Todas las partes reconocen que existe un terreno intermedio en el que es posible un acuerdo. Todas las partes deben mostrarse flexibles.

Para todas las partes, su política nacional es un terreno muy sensible. Estados Unidos debe mostrar hasta qué niveles está dispuesto a reducir las subvenciones agrícolas que distorsionan el comercio. Las grandes economías emergentes, como India y Brasil, deben contribuir a la negociación con reducciones de sus aranceles industriales. La voz de México es útil y necesaria para exigir este acuerdo definitivo.

En una OMC con más miembros y más diversa que nunca, conducir la Ronda de Doha a su estado actual ha sido un ejercicio de equilibrio político y de avances progresivos. También supone una prueba de la firmeza de nuestro compromiso en favor del multilateralismo y del desarrollo. Hemos llegado a un punto en el que sólo se requiere liderazgo político y la voluntad de tomar algunas decisiones difíciles adicionales.

Nadie quiere repetir los errores de Cancún. El éxito de Doha tiene un precio político reducido. El fracaso nos costaría mucho más. Ninguna ronda comercial multilateral ha fracasado. ¿Podemos permitirnos que Doha sea la primera?