



CARTES MARCADES

Gonzalo Fanjul Suárez

1. GRANS XIFRES QUE AMAGUEN ROSTRES HUMANS
2. L'ORGANITZACIÓ MUNDIAL DEL COMERÇ (OMC)
3. COLLIR MISÈRIA: L'AGRICULTURA EN LES NEGOCIACIONS COMERCIALS
4. LA PATENT O LA VIDA: EL CONFLICTE ENTRE LES REGLES DE PROPIETAT INTEL·LECTUAL I LA SALUT PÚBLICA
5. ACCÉS A MERCATS: QUAN ROBIN HOOD ES VA CANVIAR DE BÀNDOL
6. CONCLUSIÓ: ELS REPTES DESPRÉS DE LA CONFERÈNCIA DE CANCÚN

Gonzalo Fanjul Suárez Coordinador d'Investigacions del Departament de Campanyes i Estudis d'INTERMÓN OXFAM.

Amb la col·laboració de:



“Urgeix subordinar el desenvolupament, el comerç i les relacions internacionals a les indagacions fonamentals de l’humanisme: Quin progrés? Per a què? Amb quines conseqüències? I per a qui? (...) L’únic antídoto veritable per a la pobresa és una societat que no produeixi més exclusió”

President Lula da Silva, en el seu discurs durant l’entrega dels premis Príncep d’Astúries

1. GRANS XIFRES QUE AMAGUEN ROSTRES HUMANS¹

El terme «comerç internacional» evoca imatges de grans empreses, superpotències econòmiques i negociacions en grans organismes internacionals com l'Organització Mundial del Comerç (OMC).

Però el comerç mundial també té rostre humà. Al sud d'Àsia, és la cara d'una jove que cus camises per a una important cadena de magatzems a Europa i EUA. A Àfrica, és el rostre d'un cultivador de cafè. A l'est d'Àsia, el d'una dona que treballa acoblant circuits electrònics per a sistemes informàtics. I a l'Amèrica Llatina, el d'un camperol que ha de competir amb productes importats des d'EUA. Així, el comerç vincula les vides de gent corrent com aquesta amb els negocis i els consumidors dels països més rics del món.

Però en el nostre món, uns pocs prenen decisions que marginen milions de persones pobres i vulnerables. Les regles que imposen generen grans diferències: en el comerç mundial, uns pocs països i grans empreses dicten les normes.

És com si juguessin amb cartes marcades, com si el camp de futbol no fos igualment pla a ambdós costats, com si els competidors d'una cursa sortissin en moments diferents, i llastats amb un pes.

1.1. Un comerç injust genera desigualtat i pobresa

Per què és important actuar per canviar les regles del comerç mundial? I per què és important fer-ho el més aviat possible? Hi ha tres respostes a aquesta pregunta:

– En primer lloc, és indefensable que el comerç mundial continuï segons el model actual. Cap comunitat civilitzada no ha de tolerar que hi hagi extrems de prosperitat i pobresa com els que generen actualment les condicions del comerç internacional. I ningú no ha d'estar disposat a acceptar l'abús de poder, la injustícia ni el patiment que produeixen aquests extrems.

Probablement més que cap altre fenomen econòmic, el comerç ha estat el motor del procés de globalització que vivim. En els últims vint anys els fluxes del comerç internacional han crescut dos cops més ràpid que el conjunt de la riquesa mundial, i s'han convertit en una font essencial d'ingressos per a la major part de les regions del món. Encara que, en quantitat, el comerç continuï sent cosa de rics, els països pobres depenen cada cop més del comerç internacional. Un de cada tres dòlars del Producte Interior Brut (PIB) dels països de renda baixa té el seu origen en les exportacions.

La participació dels països pobres en el sistema multilateral de comerç està infestada de clarobscur. Malgrat que cada cop exporten més productes industrials i tecnològics, en conjunt els països en desenvolupament encara depenen molt de l'exportació de matèries primeres i els preus d'aquestes han caigut substancialment durant els darrers vint anys.

La major part dels extraordinaris beneficis que genera el comerç es concentren de manera desproporcionada en un grapat de països industrialitzats i, cada cop més, en un petit grup de les seves empreses transnacionals. Els països rics i les grans empreses

s'han convertit en els veritables guanyadors d'aquest model de comerç internacional. Els perdedors són els rostres del comerç mundial: centenars de milions de camperols i treballadors el futur dels quals depèn d'un sistema cada cop més inestable i menys sostenible.

Un exemple d'aquesta paradoxa és l'Àfrica subsahariana. Si augmentés en tan sols un 1 % la seva quota mundial d'exportacions (és a dir, de vendes a altres països) podria generar uns ingressos anuals que multipliquen per cinc la suma que rep en concepte d'ajuda i condonació de deute. Malgrat això, Àfrica està cada cop més desplaçada dels circuits comercials, condemnada a la producció de matèries primeres per a l'exportació. Així, el continent més pobre del món queda fora de les possibilitats que ofereix el comerç per al desenvolupament, la qual cosa planteja seriosos dubtes sobre el seu futur.

Altres regions mostren que la integració en el comerç té efectes molt positius. Per exemple, en el sud-est asiàtic, el comerç ha permès reduir considerablement els nivells de pobresa. Durant els últims quaranta anys, aquesta zona del món ha aconseguit treure de la pobresa a més de 400 milions de persones, gràcies a una estratègia de desenvolupament que té com a impuls l'increment de les exportacions. Així s'ha aconseguit obtenir ingressos, desenvolupar la tecnologia i generar oportunitats.

– La segona raó per actuar és un ben informat interès propi. El que està succeint no és només indefensable, és insostenible. Hi ha grans zones dels països pobres que s'estan convertint en enclavaments de desesperació i marginació, entre d'altres coses perquè queden fora de la riquesa generada pel comerç. Mil dos-cents milions de persones viuen avui en el món amb menys d'un dòlar al dia. En molts casos tenen cada cop pitjors perspectives: segons les dades de l'Informe de Desenvolupament Humà de l'any 2003, hi ha 21 països del món la situació dels quals és avui pitjor que al principi de la dècada dels noranta. Les seves poblacions compten amb menor accés a aigua potable o sanejament, hi ha major analfabetisme i moren més nens abans de complir els cinc anys.

Igual que les forces econòmiques de la globalització, la ira, la desesperació i les tensions socials que acompanyen les enormes desigualtats en riquesa i oportunitats tampoc no respectaran les fronteres nacionals. Generaran una inestabilitat que amenaça tothom. L'experiència dels últims dos anys demostra que com a comunitat global, nedem o ens enfonsem plegats. Cap país, per poderós i ric que sigui, és una illa.

És possible canviar les regles

– La tercera raó és la convicció que el canvi és possible. El sistema internacional de comerç no és una força de la natura. És un sistema d'intercanvi gestionat per normes i institucions que reflecteixen opcions polítiques. Aquestes opcions poden donar prioritat als interessos dels febles i vulnerables, o als interessos dels rics i poderosos. El comerç, tal com es gestiona ara, intensifica la pobresa i la desigualtat en el món. Les regles del joc estan pensades per mantenir el poder i els privilegis adquirits. Però això ho pot canviar una coalició que uneixi el Nord i el Sud en una campanya pública organitzada. La millor prova d'això va ser la conferència de l'Organització Mundial del Comerç a Cancún el setembre de 2003, el resultat de la qual permet albergar algunes esperances respecte del futur de la institució.

Aquest quadern està dividit en cinc parts:

La secció 1 descriu breument què és i com funciona l'Organització Mundial del Comerç. Encara que no és l'únic acord que regeix les relacions comercials entre el Nord i el Sud, les seves regles marquen el punt de partida d'altres acords regionals i bilaterals. Per això, el funcionament i la regulació d'aquesta institució és una referència essencial per entendre el tema objecte d'aquesta anàlisi.

Les seccions 2, 3 i 4 analitzen les tres àrees principals que estan en negociació: agricultura, propietat intel·lectual i accés a mercats. Per a cadascuna d'elles s'ofereix una visió crítica i propostes de reforma.

Finalment, la secció 5 ofereix algunes conclusions a la llum dels resultats de la Conferència de Cancún, que va tenir lloc el setembre del passat any.

2. L'ORGANITZACIÓ MUNDIAL DEL COMERÇ (OMC): MANUAL D'ÚS I ABÚS

Poques institucions multilaterals tenen tanta rellevància com l'OMC per a la vida diària de milers de milions de persones en tot el planeta. Les seves regles afecten aspectes bàsics de la vida i la supervivència, com l'accés als aliments o a un tractament segur contra les malalties. No obstant això l'OMC passava gairebé desapercebuda per a la major part dels ciutadans (incloent les organitzacions socials) fins que es va celebrar la seva III Conferència Ministerial a la ciutat nord-americana de Seattle el 1999. Els esdeveniments que allà es van produir van despertar milions de persones a la mobilització, donant un impuls definitiu al moviment per una globalització alternativa que hem conegut des de llavors.

2.1. A qui li importa l'OMC?

Per què té l'OMC tanta importància per a les polítiques econòmiques i socials dels països que pertanyen a ella? El cert és que es tracta d'una institució molt jove. Va néixer l'1 de gener de 1995 com a conseqüència del procés de negociacions comercials conegut amb el nom de GATT (sigles angleses per a Acord General sobre Aranzels i Comerç). Avui, l'OMC representa 148 països que, amb alguna notable excepció com Rússia, realitzen gairebé la totalitat de les transaccions comercials internacionals.

L'OMC és, per tant, una institució multilateral. Els seus membres són països que estan representats pels seus governs, en concret pels ministres responsables de l'àrea de comerç. Aquests constitueixen el que s'anomena la Conferència Ministerial, òrgan suprem que s'ha de reunir almenys un cop cada dos anys. Per sota d'ells, el Consell General porta al dia els treballs a Ginebra, i en ell estan representats els ambaixadors comercials dels diferents països membres. La resta de l'organigrama el compon una infinitat de comissions i grups de treball que impulsen les negociacions i discussions en els àmbits de competència de l'OMC. Són àmbits molt nombrosos i tenen una gran importància. De fet, els seus diferents acords afecten qüestions vitals, com l'aigua que bevem o els antibiòtics que donem als nostres fills.

Malgrat que són els seus membres els qui tenen la sobirania per establir noves regles i orientacions, l'OMC va néixer amb un caire ideològic que ningú no s'atreveix a qüestionar i que pesa sobre moltes de les seves decisions. El seu mandat parla d'"eliminar les barreres al comerç". És a dir, no es tracta d'establir quin és l'interès general i després regular, sinó que es dóna per suposat que una major liberalització comercial és bona sempre i en qualsevol cas. En algunes àrees, com la d'agricultura, l'evidència suggereix més aviat el contrari.

2.2. Reformar l'OMC o acabar amb ella?

L'OMC és considerada actualment com un dels "dolents" de l'economia mundial, paper en què ha substituït a altres institucions, com l'FMI. Entre els moviments socials s'estén l'opinió que l'OMC ha de ser abolida, perquè la seva existència planteja molts més

riscos que oportunitats per al benestar global. La major part dels governs de tot el món, i especialment els països rics, consideren, al contrari, que l'OMC és un bé preat que s'ha de salvaguardar del caos i la inoperància que assolen altres organismes multilaterals com l'ONU.

Qui té raó? La resposta, com gairebé sempre, caldrà buscar-la en un punt intermedi. Si analitzem en què consisteix aquesta institució, no hi ha dubte que l'OMC compta amb tres avantatges essencials:

- És un organisme representatiu: hi ha 148 països membres de l'OMC, des de les quatre principals economies del món (EUA, la UE, Japó i Canadà) fins a un gresol de règims polítics i sistemes econòmics del món en desenvolupament. Pot dir-se que, amb alguna notable excepció que ja hem esmentat, tothom que comercia forma part de l'OMC. L'existència d'un espai de negociació multilateral que, almenys en teoria, persegueix el bé comú a través d'un joc de demandes i concessions, suposa una raresa digna de conservar, especialment en aquests temps en què les institucions multilaterals estan en crisi.

Encara que en teoria l'OMC compta amb un sistema de decisió basat en el model 'un país, un vot', s'ha establert com a pràctica habitual la presa de decisions per consens. És a dir, no hi ha acord fins que tots i cadascú expressin el seu acord.

- Compta amb un sistema de regles que tots els membres es comprometen a complir. Les normes actuals van ser aprovades el 1995, i els acords comercials són el resultat de la Ronda Uruguai, l'última que va tenir lloc sota el GATT. Un cop més, el contingut d'aquests acords pot agradar més o menys, però els països que accedeixen al 'club' saben quines són les regles del joc.
- Finalment, i aquesta és sens dubte la seva característica més particular, l'OMC compta amb un sistema coercitiu per fer complir les seves regles, conegut com a Sistema de Solució de Diferències (SSD). Qualsevol país membre que incompleixi algun dels acords establerts multilateralment està subjecte a les demandes de qualsevol altre dels membres. Per això es convoca la constitució d'un *panell* (o comissió d'arbitratge) d'experts que podran dirimir el conflicte i proposar les compensacions que considerin adequades. No ha de treure's importància a aquest sistema: alguns països l'utilitzen permanentment i garanteix que les decisions no són simple paper mullat. Quines conseqüències tindria aquest sistema si s'apliqués a les resolucions del Consell de Seguretat de l'ONU o als Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni assumits pels països rics, per exemple?

2.3. Quins són els obstacles?

Els avantatges estan clars, per tant. No obstant això, el funcionament real de la institució està ben lluny de reflectir un joc net. De fet, el que succeeix en realitat és ben diferent:

- És cert que molts països estan representats, però uns poden defensar els seus interessos millor que altres. En primer lloc, hi ha una disparitat obscena entre els recursos i la capacitat tècnica dels diferents negociadors. La UE, per exemple, compta

amb l'assessoria de desenes de tècnics de la Comissió i, a més a més, de les representacions permanents a Ginebra de cadascun dels seus membres. EUA sol va portar a la Conferència de Cancún una delegació de 650 persones, la major part experts dels seus ministeris i assessors dels diferents grups de pressió. Els negociadors més rellevants del món en desenvolupament, com Brasil o l'Índia, compten amb equips amplis, però aquest no és el cas de la major part dels països més pobres: trenta d'ells ni tan sols tenen una delegació a Ginebra per seguir el dia a dia dels treballs, i molts dels que sí la tenen han de conformar-se amb una plantilla reduïda de diplomàtics que atenen al mateix temps tots els organismes internacionals amb seu a Ginebra.

Més important encara: les negociacions de l'OMC no tenen lloc en una mena de llimb comercial, aliè a qualsevol altre aspecte de les relacions exteriors dels seus països membres. Per a moltes economies petites i dependents resulta francament complicat enfrontar-se en una negociació a un monstre econòmic i polític com EUA o la UE. És possible, encara que improbable, que guanyin una batalla, però saben que es tornaran a veure les cares en la pròxima renegociació del deute o en la signatura d'un acord de cooperació militar.

– Les regles del joc estan clares, però el seu disseny beneficia de forma desproporcionada els interessos d'alguns jugadors en particular. Quan un país pobre s'incorpora al 'club' (i la major part ho han fet en els darrers anys) ha d'acatar sense condicions totes les regles aprovades per la institució fins llavors, i renunciar als períodes transitoris de què han gaudit els països més rics. La major part de les normes han estat establertes per protegir els interessos dels països rics i de les seves companyies en el joc de les negociacions comercials. Hi ha dos exemples especialment significatius: en primer lloc, l'Acord sobre Agricultura, resultat d'un consens aconseguit per EUA i la UE abans que es creés l'OMC. Va ser aprovat per eliminar les enormes distorsions que les ajudes agràries dels rics provoquen en els mercats internacionals, ja que neguen als països pobres un mercat en què resulten altament competitius. El seu contingut, no obstant això, permet als dissenyadors de l'acord mantenir una posició predominant en els mercats internacionals agraris, però a través de mecanismes que l'OMC considera 'legals'.

Un altre exemple és l'ADPIC (acord sobre propietat intel·lectual), redactat a l'estricta dictat de dos grups de pressió molt poderosos: les empreses farmacèutiques i les biotecnològiques. El resultat és que la legislació sobre patents protegeix de forma desproporcionada els drets del posseïdor de l'invent, fins i tot a costa de les persones que ho necessiten per sobreviure, com passa amb el cas dels medicaments.

– I si tot l'anterior no ens agrada, per què no fer ús del sistema SSD per acabar amb les diferències? Els àrbitres estan ben lluny de ser imparcials. En primer lloc, les dificultats tècniques i financeres impedeixen a la major part dels països iniciar una demanda davant el SSD. Molts no tenen els equips econòmics i jurídics necessaris per sostenir una disputa que durarà com a mínim un any i mig. Llavors, han de recórrer als serveis de despatxos d'advocats especialitzats amb minuts fora de l'abast de la majoria. Si aconsegueixen tirar el cas endavant malgrat tot, s'enfrontaran a les mateixes pressions polítiques i econòmiques a les que ens hem referit abans.

No hi ha dubte que aquestes limitacions no afecten igual a tots els països en desenvolupament. Alguns, fins i tot d'economies petites, com Equador, han impulsat i impulsat demandes amb un èxit notable. Brasil s'ha distingit per enfrontar les ajudes

europnees i nord-americanes a l'agricultura, i altres, com l'Índia, han estat part activa en els litigis sobre les barreres a l'exportació de tèxtils. Però és significatiu recordar que ni un dels 49 Països Menys Avançats del món (PMA), els més pobres del nostre planeta, ha iniciat fins ara una sola demanda davant l'OMC. Per descomptat, no és perquè no se sentin agreujats per certes pràctiques comercials dels països rics.

2.4. Llums i ombres

L'OMC és, per tant, una institució plena de llums i ombres. La realitat és que les seves limitacions han arribat a convertir-se en una barrera insalvable per a les expectatives dels països pobres. L'escenificació d'aquest fracàs va tenir un primer acte durant la Conferència de Seattle de 1999, on africans, asiàtics i llatinoamericans van protagonitzar una veritable rebel·lió contra la imposició dels països rics. Aquell espectacle va portar a alguns països a proposar un canvi d'orientació en el procés de negociacions, una iniciativa que cristal·litzaria dos anys després.

2.5. Ronda del “desenvolupament”?

Al novembre de 2001, ministres de comerç de tot el món reunits a Qatar per a la IV Conferència Ministerial de l'OMC, van decidir el llançament d'una nova ronda de negociacions comercials. De forma grandiloqüent, encara que perfectament calculada, molts països van començar a anomenar a aquest nou procés la 'Ronda del Desenvolupament'. Es destacava el paper que pot tenir el comerç internacional en el creixement econòmic dels països pobres, i s'establia la reducció de la pobresa com un dels objectius prioritaris de les negociacions comercials.

Dos anys després, es demostra que aquestes declaracions eren un simple exercici de relacions públiques. La 'Ronda del Desenvolupament' s'ha convertit en més i pitjors subsidis agraris per als agricultors del Nord, en una ofensiva del Govern nord-americà i les seves empreses associades per impedir l'accés dels països pobres a medicaments essencials i, finalment, en la perpetuació d'un sistema d'hipocresia i dobles arrasadors que força els països en desenvolupament a desprotegir unilateralment les seves economies mentre els rics conserven un complex sistema de barreres a les importacions del Sud.

A continuació, es descriu aquest fracàs, resultat en gran mesura de la intransigència dels països desenvolupats. Analitzarem els eixos essencials del procés de negociacions que ha vingut realitzant-se en els darrers anys (principalment agricultura, propietat intel·lectual i accés a mercats) i plantejarem mesures alternatives per aconseguir una veritable Ronda del Desenvolupament.

3. COLLIR MISÈRIA: L'AGRICULTURA EN LES NEGOCIACIONS COMERCIALS

Els països en desenvolupament tenen bones raons per estar preocupats per aquest tema. Dos de cada tres persones que avui viuen amb menys d'un dòlar al dia depenen directa o indirectament del sector agrari. Són gairebé mil milions d'éssers humans que tenen la seguretat alimentària i els mitjans de vida directament afectats per les regles que imposa l'OMC.

Malgrat que són els països rics els que controlen els grans mercats d'exportació i destinen pressupostos desorbitats a la protecció de la seva agricultura, aquest sector té una importància relativa molt més alta per als països pobres, la riquesa nacional dels quals depèn en gran mesura de les exportacions agràries. Només a Àfrica un 70 % de l'ocupació està vinculat al sector rural. En el conjunt del món en desenvolupament l'economia agrària suposa gairebé la meitat de la riquesa nacional. Fins i tot als països pobres importadors nets d'aliments, les regles comercials són essencials per definir en quines condicions entren els productes del Nord i com afecta a la sostenibilitat del seu propi medi rural i als mitjans de vida dels seus habitants.

No es tracta només d'una qüestió quantitativa. La inversió en la lluita contra la pobresa rural resulta enormement 'rentable'. Les polítiques d'increment de l'ingrés en zones rurals tenen un efecte multiplicador, en promoure nova ocupació, dinamitzar l'economia local incrementant la generació de béns i serveis, i crear vincles entre els sectors rural i urbà. Malgrat això, les zones rurals pobres pateixen la doble marginació de les institucions donants (l'ajuda de les quals a aquest sector s'ha desplomtat en els últims anys) i dels seus propis governants.

3.1. L'exemple de Mèxic

El 1994 va entrar en vigor el Tractat de Lliure Comerç per Amèrica del Nord, que vincula Mèxic, Canadà i EUA. Era un acord per potenciar les relacions comercials entre els seus signants, fomentant l'ocupació i la prosperitat regional. Però no ha estat així per al camp mexicà. Cinc anys després de l'entrada en vigor de l'acord, les exportacions nord-americanes de blat de moro a Mèxic s'havien multiplicat per quatre, arrabassant els mitjans de vida de quinze milions de mexicans pobres, els avantpassats dels quals han produït blat de moro des de fa 4.000 anys. Les companyies nord-americanes que comercien amb el blat de moro reben 10.000 milions de dòlars cada any en ajudes que les permeten exportar a preus per sota dels preus de mercat, i aquest és el seu avantatge comparatiu. "El blat de moro mexicà està subsidiat amb les vides dels camperols que el produeixen. L'única manera que tenen de competir amb els preus nord-americans és renunciant a necessitats bàsiques", diu Víctor Suárez, Director Executiu de l'Associació Nacional d'Empreses Comercialitzadores de Productors del Camp (ANEC).

Mèxic s'ha convertit en un exemple de les relacions entre el Nord i el Sud en matèria d'agricultura, i la seva regulació constitueix la veritable pedra de toc d'aquest procés de negociacions. La incapacitat dels països rics per fer ofertes creïbles i atractives al món en desenvolupament en aquest camp és la raó de les dificultats que travessen actualment les negociacions del comerç mundial.

3.2. Produir per exportar o produir per menjar?

La vinculació entre comerç i agricultura és una qüestió que no ha estat exempta de controvèrsia, i planteja preguntes fonamentals: a qui beneficien les exportacions agràries dels països pobres? Produir per exportar suposa deixar de produir per menjar? Lamentablement, hi ha molts països que han posat els seus recursos naturals i socials al servei d'agroindústries que només beneficien companyies estrangeres i grans propietaris. Un cas cridaner és la producció de soja transgènica a Brasil: ha desplaçat milers de petits productors que conreaven aliments bàsics en benefici de grans agroexportadors.

Malgrat tot, la capacitat dels petits productors per abastar mercats nacionals i internacionals pot tenir un considerable impacte en el creixement econòmic i la reducció de la pobresa. L'increment de les exportacions i de la productivitat ha d'anar precedit i acompanyat d'una política integral de desenvolupament rural que depèn en gran mesura dels governs dels països pobres. En concret, polítiques fiscals que permetin redistribuir el que s'ingressa i mesures per afavorir la igualtat entre homes i dones, o l'accés a recursos essencials com la terra, l'aigua o el crèdit. Quan es donen polítiques socials d'aquest tipus, els efectes d'un major comerç són enormement positius. Oxfam ha documentat nombrosos casos que ho demostren, com els de les cooperatives de productors de vegetals a Guatemala, els productors de cotó a l'Àfrica occidental o els exportadors d'arròs a Vietnam.

Alguns governs i grups de pressió dels països rics utilitzen aquesta controvèrsia com a eina proteccionista, la qual cosa resulta inacceptable. Si els països europeus estan sincerament preocupats per les condicions dels camperols als països pobres, la seva obligació és fer quelcom per millorar-les, i no amagar les seves pròpies misèries culpant als demés. La UE pot augmentar els seus ajuts al desenvolupament rural, i no ho fa. Pot estimular polítiques adequades als països pobres augmentant la condonació del deute, i no ho fa. Podria fins i tot imposar codis de conducta obligatoris a les empreses europees que es beneficien de la mà d'obra barata en països com Brasil, i està ben lluny de fer-ho. Per això, quan es contrasta amb els fets, el discurs dels líders dels països rics manca de credibilitat.

Allò inqüestionable és que les regles de l'OMC afecten el petit productor, vengui on vengui els seus productes. A causa de les polítiques d'ajust estructural forçat pel Banc Mundial i l'FMI, molts països en desenvolupament han desprotegit substancialment el seu sector agrari durant dues dècades. Els seus productors han quedat a mercè de la competència deslleial dels països rics i les empreses transnacionals. Les conseqüències han estat desastroses: en aquest període catorze països de l'Àfrica subsahariana s'han convertit en importadors nets d'aliments, mentre que milions de camperols i les seves famílies es veuen obligats a competir amb les subvencions milionàries i les barreres a la importació dels països rics. L'empara legal d'aquestes pràctiques és l'Acord sobre Agricultura de l'OMC, dissenyat a principis dels noranta per EUA i la UE a la mida de les seves pròpies polítiques de suport a l'agricultura.

3.3. Polítiques agràries del Nord: la bogeria organitzada

L'agricultura és el sector productiu més protegit dels països desenvolupats. Comparat amb altres sectors industrials o de serveis, la protecció del sector agrari resulta absurda en relació amb l'ocupació que crea i amb la seva aportació a la riquesa dels països. A la UE, l'agricultura suposa tan sols un 8 % de l'ocupació, i contribueix amb un 3 % a la riquesa dels Estats membres. No obstant això, es destina a la Política Agrària Comuna (PAC) la meitat de tot el pressupost europeu, uns 50.000 milions d'euros anuals. En conjunt, els països rics protegeixen els seus agricultors amb quantitats astronòmiques que multipliquen diverses vegades els seus programes d'ajuda al desenvolupament o de condonació de deute extern.

Quina és la justificació d'aquest aparent disbarat econòmic? Les raons són diverses. Probablement la més poderosa sigui la inèrcia d'un model que va estar justificat en els seus orígens; després de la Segona Guerra Mundial en el cas europeu, i durant la crisi dels trenta en el cas nord-americà. Les dues grans potències econòmiques es van plantejar l'autosuficiència alimentària com un objectiu geoestratègic. Van engegar plans d'estímul de la producció interna i van multiplicar les barreres enfront de la competència exterior. El sistema va resultar tan eficaç que a finals dels vuitanta el problema va ser precisament què fer amb els excedents alimentaris que el mercat intern no podia absorbir. Aquests productes sobrants es van abocar aleshores en els mercats internacionals i van provocar enormes distorsions per als seus competidors.

Convé assenyalar en aquest punt que quan es parla de les polítiques agràries del Nord no es poden fer excessives generalitzacions. Els seus efectes negatius són semblants, però amb diferent intensitat i mecanismes, depenent de quin país estiguem parlant. D'aquest 'club del subsidi', els grans exportadors són fonamentalment EUA i la UE. Altres, com Japó, Noruega i Suïssa, compren més aliments dels què venen fora, per la qual cosa el perjudici de les seves polítiques és molt menor.

3.4. Té legitimitat la política agrària comuna europea?

La UE és un exemple paradigmàtic de les contradiccions que pateix aquest sistema. Després d'una sèrie de reformes durant la dècada dels noranta, el discurs que va donar origen a la PAC va canviar substancialment: ja no es tracta de protegir la producció, sinó la *multifuncionalitat* de l'agricultura. Segons el nou 'mantra' dels responsables europeus, l'agricultura és molt més que el seu simple valor econòmic. Com a activitat que ocupa el territori, proporciona a la societat una sèrie de béns públics que el mercat no remunera, i que per tant l'Estat ha de garantir amb el seu suport. Es refereixen a béns com l'equilibri demogràfic, l'equitat social, la sostenibilitat ambiental, la conservació del paisatge o la provisió d'aliments de qualitat.

Els eurobaròmetres mostren que una majoria dels ciutadans europeus estan a favor de destinar part dels seus impostos a aquest fi. Però, serveix realment l'agricultura europea a aquest propòsit?

La resposta és no; o almenys, molt menys del què podria. De fet, les implicacions internes i externes d'aquest model el converteixen en un paradigma de bogeria (ben) organitzada i desmesuradament finançada. Vegem per què:

- Malgrat que parlen d'equitat social, la realitat mostra que en vincular les ajudes al volum que es produeix o a l'extensió de la terra, els grans propietaris i productors han acumulat durant anys la part del lleó dels beneficis, un problema que persisteix amb les recents reformes².
- Si comparem sobre la base de l'índex de desigualtat de Gini (on 0 és la igualtat perfecta i 100 la desigualtat perfecta) el repartiment de les ajudes a EUA i la UE amb el repartiment de l'ingrés a Brasil, veurem que la política agrària europea es, des del punt de vista social, més desigual que el país més desigual del planeta.
- L'estímul d'una producció intensiva lligada a les ajudes ha suposat importants costos mediambientals difícils de quantificar, entre els que estan la pèrdua d'hàbitat i de biodiversitat, la contaminació per l'abocament de residus o l'ús excessiu de pesticides i altres agents. Les reformes introduïdes durant els noranta i el 2003 han fet quelcom per enfrontar el problema, però la solució encara està ben lluny. Si no hi ha un canvi essencial en el model, serà difícil revertir les conseqüències negatives per al medi ambient.
- Les ajudes a l'agricultura afecten també el ciutadà com a consumidor i contribuent. Per a les famílies de baixos ingressos, les despeses en alimentació suposen una part important del seu pressupost, per la qual cosa un increment artificial d'aquests o, simplement, de la càrrega impositiva destinada a l'agricultura, suposa un pes afegit. L'important volum de recursos financers destinats a la protecció de l'agricultura suposa una càrrega per als contribuents europeus i un important cost d'oportunitat per a altres sectors. Alguns analistes calculen en més d'un milió les ocupacions que es podrien generar en el sector industrial si es destinés a aquest fi el paquet d'ajudes de la PAC. Altres partides, com la de la cohesió social a través dels fons estructurals, podrien veure's també molt beneficiades.

Però les preocupacions dels ciutadans van més enllà dels preus. També els afecten la qualitat dels aliments, la conservació del paisatge i el mediambient en el que viuen, i – cada vegada més- la situació dels països en vies de desenvolupament.

Tots són elements d'un model que ha de portar a reflexionar. No es tracta d'acabar amb qualsevol mena de protecció, sinó de racionalitzar-la i orientar-la realment als fins positius plantejats. És possible fins i tot que la PAC "ideal" sigui més costosa que l'actual, però això no pot ser el problema. A la UE cal més pressupost comunitari i més finançament dels interessos comuns, mai menys. Aquest és un debat que cal guanyar al carrer, i el cert és que aquest sistema s'enfronta a una seriosa crisi de legitimitat enfront de la societat europea, que es pregunta fins a quin punt es justifica sostenir un model en aquestes condicions. La raó per la qual hem arribat a aquest punt cal buscar-la en l'enorme poder polític dels *lobbys* agraris, molt particularment el dels grans productors i empreses associades, que busquen mantenir el seu privilegi a qualsevol preu.

3.5. L'impacte als països en desenvolupament

Per molt escandalosos que ens semblin alguns dels efectes interns de la PAC (o de les polítiques agràries dels EUA, que són molt semblants), la seva importància està ben lluny d'aconseguir la dels efectes externs, l'impacte que provoquen sobre les economies i mitjans de vida de centenars de milions de petits productors i consumidors als països en desenvolupament.

El cercle viciós dels efectes externs de l'agricultura del Nord sobre els països pobres es resumeix així:

- *No poden vendre els seus productes en els nostres mercats:* el control de les importacions a través d'aranzels (impostos que paguen els productes importats a les fronteres) i altres barreres, destinat a protegir la producció americana o europea, limita les possibilitats d'exportació dels països en desenvolupament i les seves oportunitats de sortir de la pobresa.
- *Els seus preus de venda són baixos i inestables:* Les exportacions subvencionades dels països rics incrementen l'oferta mundial i fan que caiguin els preus. Això produeix un dany a altres exportacions, entre les que es compten les exportacions no subvencionades dels països pobres. Més encara, el suport dels països rics aïlla els seus productors de les variacions en els preus internacionals, amb la qual cosa traslladen a altres el cost que suposa aquesta incertesa.
- *Perden els mercats d'altres països als què venen els països rics:* els subsidis directes o indirectes a l'exportació dels què gaudeixen els productes dels països rics els permeten acaparar de forma artificial quotes majors del mercat internacional, a costa d'altres països.
- *Han de patir la competència deslleial en els seus propis mercats:* quan les exportacions subvencionades dels països rics entren als mercats dels països en desenvolupament desplacen els petits productors locals. A llarg termini, això té importants implicacions per a la seguretat alimentària d'aquestes poblacions, ja que incrementen la seva dependència d'aliments que en ocasions no poden pagar.

El sector del sucre a la UE ajuda a entendre el tipus de problemes al què ens estem referint. Europa és un productor de sucre molt poc competitiu. Els seus costos mitjans de producció (entre 650 i 700 dòlars/tona) són més del doble del cost de producció de països com Brasil o Zàmbia. Malgrat això, fins fa poc ha estat el principal exportador mundial de sucre blanc, amb gairebé un 40 % de la quota mundial de mercat. Recentment ha estat superada per Brasil, però tot i això manté quotes al voltant del 25 % (una mica més de 6 milions de tones anuals exportades).

Com pot un competidor tan ineficient vendre tant en el mercat internacional? La resposta està en un complex sistema de suport que inclou una alta protecció enfront de les importacions (impostos del 140 %) i la càrrega d'un elevat sobrepreu als consumidors europeus (que paguen pel seu sucre tres vegades el que els costaria en el mercat mundial).

Aquest sistema fa rendible produir i exportar un 50 % més del que consumeixen els europeus. De fet, l'any 2000/01 els productors europeus van excedir la quota (12,3 milions de tones) en gairebé un 30 % (4,7 milions, dels quals 3,8 van ser exportats).

El model té perdedors i guanyadors. Els primers són, fonamentalment, països pobres. Malgrat que alguns d'ells poden exportar de forma preferent una part menor del sucre que es transforma en la UE, la combinació d'efectes que hem descrit abans fa que la majoria rebi menys pel seu producte (entre un 15 i un 20 %, d'acord amb alguns càlculs), vegi reduïda la seva quota de mercat (per exemple, les 770.000 tones que la UE exporta a Nigèria i Algèria, mercats naturals d'altres exportadors com Moçambic), i exporti menys a la UE.

Qui guanya? Si bé és veritat que aquest sistema permet mantenir al camp milers de remolaters europeus que d'una altra manera abandonarien la producció, el cert és que un model que paga per tona produïda beneficiarà més a qui més produeix. En termes relatius, els veritables guanyadors de la política europea del sucre són grans propietaris i grans companyies transformadores i exportadores, que acumulen centenars de milions d'euros anuals en forma d'ajudes i marges de benefici.

3.6. Com reformar l'agricultura europea en benefici de tots?

L'Acord sobre Agricultura de l'OMC va ser concebut per posar fi a aquestes distorsions. No obstant això, les seves regles han resultat ser una trampa per a les expectatives dels països en desenvolupament. Tal com va ser dissenyat per EUA i la UE, l'acord permet mantenir nivells molt alts d'ajudes durant un temps indefinit. L'únic que s'ha fet és canviar el format de part d'aquests subsidis, deixant-los en teoria "desvinculats" de la producció (i per tant del seu estímul), però no s'ha reduït el nivell general de suport: en el cas de la UE el suport ha crescut des de 1986 des dels 100.000 als 120.000 milions de dòlars anuals, mentre que EUA ha incrementat un 20 % (dels 40.000 als 50.000 milions anuals) en aquest mateix període. Les noves ajudes influeixen igualment en la posició dels productors europeus i nord-americans en els mercats internacionals, cosa que els permet mantenir una posició predominant en sectors tan rellevants per als països en desenvolupament com els cereals bàsics.

La reforma d'aquest model de protecció és urgent. Urgent per als milions de petits productors que pateixen als països en desenvolupament la manca d'oportunitats i la competència deslleial de les exportacions europees. Però urgent també per al medi rural de la UE, que necessita desesperadament uns fons que avui estan sent destinats a privilegiar una minoria. La reforma ja s'està produint, ens agradi o no. A la crisi interna de legitimitat s'uneixen dos factors externs que han resultat ser determinants: les negociacions comercials al si de l'OMC i el procés d'ampliació cap a l'Est, que exigeix replantejar els criteris amb què s'ha vingut treballant fins ara. Durant l'últim any s'han anunciat diferents paquets de reforma que afecten les polítiques generals i les de cada sector. En alguns casos, com en els del cotó i el tabac, els canvis impliquen la desaparició d'una bona part del sector i els seus efectes sobre els països en desenvolupament seran molt escassos.

És això el que vol la societat europea? Probablement, no. La majoria dels ciutadans tenen el desig legítim de mantenir una política agrària que garanteixi un medi rural viu, amb els seus avantatges. D'altra banda, la UE no és l'única responsable dels mals que pateixen els productors del Sud: altres grans exportadors, com EUA, provoquen tantes o més distorsions. El mercat està concentrat a mans d'un grapat de companyies, i, en darrer terme, l'erradicació de la pobresa rural depèn d'unes polítiques públiques nacionals en les que sovint els camperols queden marginats. La clau, per tant, està en equilibrar aquests interessos: disminuir l'impacte sobre els països pobres concentrant les ajudes en la provisió dels béns públics que demanda la societat europea. Per a això, les organitzacions mediambientals i de defensa de l'agricultura familiar han presentat una infinitat de propostes, que van des d'un repartiment més just de les ajudes a la introducció de condicions ambientals per a la producció³.

Respecte als països en desenvolupament, les claus de la reforma de les polítiques agràries del Nord són quatre:

- Reduir substancialment els volums totals de producció, en particular en aquells productes en els quals les exportacions són més rellevants.
- Eliminar tota forma de subsidis a l'exportació, ajustant els preus de venda en els mercats internacionals als veritables costos de producció interna.
- Garantir el dret de protecció efectiva dels països pobres contra la competència deslleial de les exportacions subvencionades. Per a això es poden introduir diferents mesures en l'Acord sobre Agricultura de l'OMC, com excloure els aliments bàsics dels compromisos de liberalització.
- Incrementar l'accés dels productes dels països en desenvolupament als mercats de la UE. Com a primera mesura, ha de garantir-se accés lliure per a tots els productes del grup de Països d'Ingrés Baix.

La protecció agrària europea només serà legítima si oblida la seva obsessió per exportar i reconeix als països pobres el mateix dret al desenvolupament rural i a la seguretat alimentària que reclama per a si mateixa. Els petits productors espanyols (que són majoria) haurien d'estar tan interessats en aquest canvi com els camperols dels països pobres. Si no són ells els que trenquen el corporativisme del sector i expliquen a la nostra societat on estan els interessos de cadascú, ningú no ho farà. De seguir per aquest camí, d'aquí a algun temps ja no en quedarà cap al camp per lamentar-ho, i llavors ens en penedirem tots.

4. LA PATENT O LA VIDA: EL CONFLICTE ENTRE LES REGLES DE PROPIETAT INTEL·LECTUAL I LA SALUT PÚBLICA

John, un pescador ugandès que viu prop de Kampala, se sent molt millor des de que té accés a la teràpia antirretroviral contra la sida que pateix. Pot treballar i alimentar la seva família. A la muller de John també li han comunicat fa poc que pateix la sida. “No tinc diners per pagar les medicines dels dos”, diu John. Si paga els medicaments de la seva dona, els seus fills no podran anar a escola i “no tindran un futur”. Si deixa el seu propi tractament per permetre que la seva dona accedeixi als antirretrovirals, sap que morirà. “Què passarà amb la meva família?”, es pregunta. Perquè un tractament sigui accessible ha de tenir un cost d’aproximadament el 10 % dels seus ingressos. Això permetria que tant ell com la seva dona es tractessin. John creu que el Govern ha d’ajudar a aquells que no aconsegueixen pagar els seus medicaments.

El cas de la família de John és el de milions de famílies als països pobres, en especial a l’Àfrica. Els gegants de la indústria farmacèutica, emparats per la regulació de l’OMC sobre propietat intel·lectual (ADPIC), imposen pràctiques comercials que impedeixen l’accés d’aquestes persones a tractaments eficaços contra les seves malalties. A la primavera de 2001, les companyies farmacèutiques van demandar al Govern sud-africà per tractar d’abaratir el cost dels medicaments a través de la introducció de productes genèrics en el mercat. La indignació ciutadana, a tot el món, va generar centenars de milers de cartes i correus electrònics, i va obligar les empreses a retirar la seva demanda. Com a resultat d’aquest episodi, la pressió internacional per canviar les regles de l’OMC sobre les patents farmacèutiques es va fer imparable.

Potser el resultat més positiu de la cimera de l’OMC a Doha –que va tenir lloc el novembre de 2001, pocs mesos després del cas de Sud-àfrica– va ser la “Declaració sobre ADPIC i salut pública”, en la qual 142 governs afirmaven que els drets de les persones malaltes haurien de tenir prioritat sobre els drets de les empreses sobre les patents. Els governs dels països pobres van celebrar aquesta declaració com una victòria històrica. Semblava que EUA i altres països industrialitzats, que havien defensat resolutament els interessos de les seves grans companyies farmacèutiques, s’havien vist forçats per la pressió pública a reconsiderar les seves prioritats. Lamentablement, els països rics no van respectar després els compromisos de Doha. La frustració dels països pobres, i les crítiques a l’OMC per no servir a l’interès general, s’han multiplicat. I les promeses trencades redueixen cada dia les possibilitats de tractament dels malalts dels països pobres. Es reforça, un cop més, la relació entre pobresa i salut precària.

4.1. Promeses trencades

Els ministres van acordar a Doha que els Països Menys Avançats (PMA) podrien no respectar les patents de medicaments fins com a mínim l’any 2016, i mantenir uns preus baixos gràcies a la competència amb els medicaments genèrics (sense marca). Però els països més afectats per aquest problema estan subjectes a fortes pressions polítiques per part dels EUA perquè no utilitzin les possibilitats que els dona l’acord de Doha.

Cambodja, per exemple, és el primer dels PMA que va entrar a l'OMC des de la seva fundació el 1995, i s'ha vist forçada com a part del seu acord d'entrada a introduir les patents el 2007.

La cimera de Doha va tenir un altre resultat positiu en aquest afer: va tornar a afirmar que qualsevol país podia anul·lar una patent en bé de l'interès públic (utilitzant un mecanisme conegut com "licència obligatòria" per a la compra o producció de genèrics) i demanar a un fabricant de genèrics que produís la medicina a un cost més baix. Això és important perquè, encara que un país no desitgi utilitzar la licència obligatòria, el fet que aquesta existeixi li dóna força a l'hora de negociar preus amb els gegants farmacèutics com Pfizer i Glaxo Smith-Kline. Brasil ho ha demostrat obtenint a un cost molt reduït antirretrovirals patentats per tractar la sida.

La importància política de la Declaració de Doha per defensar aquesta opció no ha disminuït. El problema és que EUA ha intentat socavar de manera sistemàtica l'esperit de la Declaració. Encara que accepten el principi del dret d'anul·lar patents, s'oposen a tots els països que exerceixen l'opció d'emetre llicències obligatòries. EUA també intenta esquivar qualsevol acord de l'OMC reduint l'abast de les llicències obligatòries mitjançant els seus acords comercials bilaterals i regionals. Per exemple, les seves propostes per a l'acord de l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques (ALCA) o els pactes bilaterals amb Xile i Singapur defensen les patents de les empreses més enllà de l'OMC.

Incoherentment, EUA va amenaçar d'emetre llicències obligatòries quan les vides dels nord-americans es van veure afectades fa tres anys per l'enviament de cartes amb àntrax, que van provocar la mort de quatre persones. El tercer problema amb la implementació de la Declaració de Doha fa referència a la qüestió de com obtenir els subministraments de medicaments genèrics. Un dels problemes amb l'ADPIC és que es permet comprar als països en vies de desenvolupament una versió genèrica més barata d'una nova medicina, però, encara que sembli increïble, s'impedeix als productors de genèrics que els vinguin a aquests mateixos països. Això significa que els països que no disposen d'una indústria de genèrics efectiva –un grup que inclou la gran majoria de països en vies de desenvolupament, bàsicament a Àfrica– no poden accedir fàcilment als genèrics. Per solucionar aquest problema només són necessàries unes normes senzilles que permetin exportar als proveïdors de genèrics –i als altres importar– sense haver de passar per complexos processos legals que poden ser recusats a l'OMC.

Els ministres van acordar el termini de finals de 2002 per consensuar una esmena que acabaria amb aquest carreró sense sortida. La decisió es va retardar fins l'agost de 2003, pocs dies abans de la Conferència de Cancún, i només va oferir una solució a mitges per al problema.

La causa d'aquest incompliment està en les coaccions exercides pels grups de pressió farmacèutics i els països industrialitzats, principalment EUA, per restringir l'abast del canvi proposat i per embolcallar-lo amb tants requisits formals que s'ha convertit en quelcom impracticable. L'acord actual, que corregeix una clàusula de només vint paraules, té vuit pàgines. Després d'enfrontar-se a més d'un any d'intransigència per part del món ric, els països en vies de desenvolupament es van decidir per acceptar aquest esborrany com el resultat menys dolent. EUA, per ordre de Pfizer i altres companyies, volia més. Desitjava limitar l'ús de les normes més flexibles per a les patents a un nombre restringit de malalties (les grans epidèmies) i països (els més

pobres). Afortunadament, els països en vies de desenvolupament han mantingut una posició ferma enfront de les pressions.

Els Estats Units s'ha tirat enrere en les seves exigències més inacceptables, però va aconseguir que prosperés un pacte cosmètic que tant EUA com la UE vendran en una campanya concertada per convèncer el món que hi ha hagut canvis molt importants en les normes, i que la qüestió de les patents i la salut pública ja està definitivament fora de l'agenda. No obstant això, la realitat és que l'acord ADPIC, que ha ampliat els privilegis de les grans farmacèutiques a tot el món pobre, continuarà fent pujar el preu dels medicaments. I aquesta és una realitat que cap campanya no pot ocultar.

4.2. Què es pot fer?

Els estats membres de l'OMC haurien de revisar el text de l'esmena actual per facilitar realment la importació de medicaments genèrics als països pobres. A més llarg termini, l'OMC hauria d'atorgar als països en vies de desenvolupament una major llibertat per decidir si i quan introduir alts nivells de protecció mitjançant patents per a les medicines, segons les seves necessitats de salut pública. En aquest moment, tots els països estan obligats a permetre patents sobre medicaments durant un mínim de vint anys. El procés de reformes més àmplies hauria de començar analitzant en profunditat l'efecte de l'ADPIC sobre la salut pública, amb l'ajuda de l'Organització Mundial de la Salut. Si no s'adopten aquestes mesures, milions de persones pobres es veuran condemnades a unes malalties i a un patiment innecessaris, per la manera com les nacions més poderoses dirigeixen les seves polítiques comercials.

Les següents mesures són vitals si els països rics volen complir els seus compromisos sobre salut pública i patents:

- L'OMC ha d'aixecar les restriccions sobre les exportacions de les versions genèriques més econòmiques de les noves medicines als països en vies de desenvolupament, d'acord amb els compromisos de Doha.
- Les normes sobre patents de l'OMC han de reformar-se per donar als països en vies de desenvolupament una major llibertat per decidir quan introduir alts nivells de protecció per a les medicines mitjançant patents, segons les seves necessitats de salut pública i desenvolupament.
- Els països en vies de desenvolupament han d'assegurar que les seves lleis nacionals sobre patents aprofitaran al màxim totes les possibilitats de la Declaració de Doha.
- EUA i les grans companyies farmacèutiques han de deixar de pressionar els països en vies de desenvolupament perquè introdueixin (o mantinguin) normes sobre patents que vagin més enllà de les obligacions actuals de l'ADPIC.

5. ACCÉS A MERCATS: QUAN ROBIN HOOD ES VA CANVIAR DE BÀNDOL

La majoria dels sistemes fiscals i tributaris es basen en el principi de la progressivitat: quant més guanyes, més pagues. En el comerç internacional es dóna la volta a aquest principi. Els països més pobres del món paguen els impostos més alts. Els articles produïts per la gent més pobre d'aquests països estan subjectes als impostos més elevats. Dit de forma simple, el comerç internacional està regit per un sistema tributari basat en una gradació perversa: quant menys guanyes, més pagues.

Als governs dels països rics els agrada presentar uns aranzels mitjans (impostos a l'entrada de productes d'altres països) baixos, com a exemple del seu compromís per obrir els mercats. Però la complexitat dels aranzels oculta una característica comuna molt simple de la política comercial dels governs del Nord: quant més baixos són els ingressos dels productors que pretenen entrar en el mercat, més alts són els impostos aplicats a la frontera. Si els governs dels països rics apliquessin els principis de la seva política comercial al sistema tributari interior, les mares solteres amb salari mínim haurien de pagar més impostos que el conseller delegat de Telefónica.

Els aranzels mitjans aplicats pels països industrialitzats als països en vies de desenvolupament són entre quatre i cinc vegades més alts que els aplicats al comerç entre països industrialitzats. La raó és molt senzilla: els productes en els quals els països en vies de desenvolupament tenen un avantatge comparatiu estan subjectes als impostos a la importació més alts. En la seva major part, els productes implicats són aquells intensius en mà d'obra l'exportació dels quals permetria reduir en gran manera la pobresa.

La discriminació contra els països en desenvolupament és sistemàtica. Els països pobres representen menys d'una tercera part de les importacions als països rics, però pateixen les dues terceres parts de les importacions subjectes als aranzels més alts, de més del 15 %. A EUA i Canadà els aranzels més alts es concentren en els articles tèxtils i de confecció, uns productes especialment interessants per als països pobres. A la UE, els aranzels més alts es concentren en l'agricultura: existeixen 290 tipus de productes agraris subjectes a aranzels superiors al 15 %. Molts dels productes afectats, que inclouen la carn, el sucre, la fruita i les verdures i els productes lactis, són d'especial interès per als països pobres.

5.1. Quant menys guanyes, més pagues

Els patrons per al cobrament de drets duaners als països industrialitzats confirmen que la seva política aranzelària es regeix per una gradació perversa. Oxfam va analitzar les dades del Departament de Comerç dels EUA per l'any 2001. Comparant el valor de les importacions a EUA de determinats països amb el cobrament de drets duaners per a cada país, s'observa que hi ha una profunda desigualtat entre els impostos aplicats als països rics i als pobres.

El tipus impositiu general que s'aplica a les importacions a EUA és de l'1,6 %. Aquest tipus augmenta en gran mesura per a molts països en vies de desenvolupament: els

aranzels mitjans van del 4 % per a l'Índia i Perú fins al 7 % per a Nicaragua, i pugen al 14–15 % per a Bangla Desh, Cambodja i Nepal.

Algunes de les troballes claus de la investigació s'il·lustren clarament comparant entre països concrets:

- *Bangla Desh i França*: Bangla Desh té uns ingressos mitjans *per capita* de 1.602 dòlars, i França, de més de 24.000. Uns 41 milions d'habitants de Bangla Desh viuen en la pobresa extrema, per sota del mínim vital. Però a Bangla Desh se li aplica un tipus impositiu del 14 %, contra l'1 % per a França.
- *Vietnam i els Països Baixos*: Vietnam ocupa el lloc 109 en l'Índex de Desenvolupament Humà de PNUD, 101 llocs per sota dels Països Baixos. L'ingrés mitjà *per capita* és de menys de 2.000 dòlars a l'any, i el dels Països Baixos, de 25.657 dòlars. L'aranzel mitjà aplicat als articles de Vietnam que entren a EUA és del 8 %; per als Països Baixos, aquest tipus és de l'1 %. El resultat és que Vietnam paga més drets duaners pels articles que ven a EUA que els Països Baixos, que exporten per un valor quatre vegades superior.

La dificultat per aconseguir dades fa que la comparació directa amb la UE sigui problemàtica. No obstant això, les proves disponibles suggereixen que l'Aranzel Extern Comú (AEC) de la UE està orientat contra els països pobres. Aquí també s'aplica el principi de gradació perversa. A Gran Bretanya, els impostos sobre els articles importats de l'Índia són unes quatre vegades superiors als aplicats a EUA, i unes vuit vegades superiors per a països com Sri Lanka i Uruguai. L'Índia representa menys de l'1 % del valor de les importacions britàniques, però més del 3 % del valor dels drets duaners ingressats per Gran Bretanya.

Encara que els governs del Nord parlen molt de realitzar una política comercial a favor dels pobres, la realitat explica una història molt diferent. El milió de dones de Bangla Desh que viuen als suburbis de Dhaka i produeixen camises per exportar-les a EUA s'enfronten a uns impostos comercials més de vint vegades superiors als aplicats als articles exportats pels enginyers francesos i britànics. A l'Índia, els 35 milions de treballadors de la indústria tèxtil produeixen articles subjectes a uns aranzels del 20 % als EUA. Mentrestant, els 10 milions de treballadors del sector del calçat d'aquest país, molts d'ells procedents de les castes més baixes i amb uns nivells de pobresa alarmants, suporten uns impostos del 10 % a la UE, que són el doble per a algunes línies de productes.

5.2. El cas dels tèxtils

En el debat que té lloc a l'OMC respecte a l'accés dels països en desenvolupament als mercats del Nord, destaca la polèmica generada per l'incompliment de l'anomenat Acord sobre Tèxtils i Vestit (ATV). Les exportacions en aquest sector són una important font de beneficis per a molts països en desenvolupament. També és una font d'ocupació, particularment per a les dones. La dependència dels articles tèxtils i les peces de vestir és especialment acusada en el sud d'Àsia. A l'Índia, el sector representa un 4 % del PIB i una quarta part de les exportacions de mercaderies, i a Bangla Desh puja fins al 80 % dels beneficis per exportacions

L'efecte combinat dels aranzels dels països rics i les quotes sobre els productes tèxtils i la confecció representa per als països pobres unes pèrdues d'uns 40.000 milions de dòlars anuals en els seus ingressos per exportacions. Només l'Índia perd gairebé 10.000 milions. Les pèrdues financeres són equiparables a les pèrdues de llocs de treball. Es calcula que el proteccionisme dels països rics en les peces de vestir costa als països en vies de desenvolupament uns 27 milions de llocs de treball, molts dels quals serien assumits per dones que viuen per sota del llindar de la pobresa.

Sota l'ATV, els països industrialitzats van acordar eliminar progressivament les quotes sobre les importacions en un període de deu anys que acabaria a principis de 2005. S'han cenyit diligentment a la lletra de l'acord, encara que han violat repetidament el seu esperit. En iniciar-se l'última fase de l'ATV el 2002, més de la meitat de les quotes ja s'havien d'haver eliminat. Però el cas és que EUA només havia eliminat el 10 % de les quotes vigents en signar-se l'ATV, Canadà el 20 % i la UE el 27 %.

5.3. La hipocresia 'esglaonada'

Una de les pràctiques proteccionistes més perniciososes dels països rics és la dels 'aranzels esglaonats'. Es tracta d'impostos comercials que augmenten a mesura que s'incrementa el grau d'elaboració del producte. Els baixos aranzels dels articles no processats fomenten les exportacions de matèries primeres amb un baix valor afegit i poc marge de benefici. I els aranzels alts que s'apliquen als articles processats frenen les inversions en les indústries exportadores amb més valor afegit. Així, és molt difícil que els països pobres ascendeixin en l'escala de la tecnologia, diversifiquin les seves exportacions i dinamitzin la seva economia. A la pràctica, el valor que genera el comerç es transfereix dels països pobres als rics.

Els aranzels esglaonats són molt negatius per als mercats de matèries primeres, com mostra el cas del cacau. Els exportadors de cacau cap a EUA i la UE no paguen aranzels sobre les llavors sense processar. En canvi, paguen el 15 % si processen les llavors per fabricar pasta i xocolata. Per això, Alemanya processa més cacau que Costa d'Ivori, el major productor del món. I pel mateix motiu, Gran Bretanya molt més cacau que Ghana. Els països en vies de desenvolupament representen més del 90 % de la producció de llavors de cacau, però produeixen menys de la meitat de la mantega de cacau, i menys d'un 5 % de la xocolata que es produeix a tot el món.

5.4. Com fer pagar als pobres dels països rics

Els governs i els grups de pressió dels països rics pretenen de vegades justificar aquestes polítiques referint-se als interessos dels grups vulnerables dels seus països. En realitat, els alts nivells de protecció sobre els articles de mà d'obra intensiva també perjudiquen un grup significatiu de persones pobres del món desenvolupat.

Els aranzels a la importació dels països rics tendeixen a ser més alts per als productes que són importants per als pobres, i augmenten el seu preu. A EUA, els aranzels a la importació són els únics impostos els tipus reals dels quals pugen a mesura que baixen els ingressos. Els impostos sobre la importació de roba i calçat afegixen un 1,2 % a la càrrega tributària que suporten 9,7 milions de mares solteres dels EUA (uns 308 dòlars a

l'any). És més del doble que el tipus que s'aplica a les famílies d'ingressos alts. Els aranzels més alts es carreguen sobre els articles que consumeixen més les persones pobres (com camises de cotó o sintètiques i sabates barates).

Els grups interessats en què es continuï protegint el mercat dels països rics difonen que el proteccionisme és bo per a l'ocupació. A EUA, els magnats del sector tèxtil de Carolina de Sud han sabut utilitzar molt bé aquest argument per defensar les barreres a les importacions de l'Índia i Bangla Desh. S'han sentit arguments semblants a la UE i a Canadà.

En realitat, l'argument a favor d'utilitzar les restriccions a la importació per no destruir l'ocupació de salaris baixos i poca especialització no s'aguanta per tres raons bàsiques:

- En primer lloc, no funciona: malgrat la protecció, l'ocupació en els sectors del tèxtil i calçat dels EUA ha caigut a menys de la meitat durant l'última dècada.
- En segon lloc, la liberalització de les importacions pot crear noves oportunitats d'ocupació. La Cambra de Comerç dels EUA calcula que la liberalització en el tèxtil i la confecció augmentaria la riquesa econòmica general en uns 13.000 milions de dòlars.
- En tercer lloc, és molt més eficaç afrontar els problemes de salaris baixos i poca especialització a què s'enfronten els treballadors de les indústries vulnerables mitjançant una política industrial, programes de formació i ajudes socials, i no mitjançant barreres a la importació.

Per dir-ho d'una altra manera: perjudicar les dones treballadores més vulnerables del sector de la confecció del sud d'Àsia no és efectiu per acabar amb la pobresa entre les dones treballadores més vulnerables de Carolina del Sud. Cada lloc de treball salvat gràcies a les barreres a la importació dels països industrialitzats costa uns 35 llocs de treball als països pobres.

5.5. Algunes propostes

Una regulació més justa de les polítiques d'accés a mercats en l'OMC ha de tenir en compte almenys les mesures següents:

- No es pot tractar igual jugadors desiguals: no hauria d'esperar-se que els països pobres assumeixin els mateixos compromisos de liberalització de les importacions que els països desenvolupats. I ara està succeint a l'inrevés!
- Els aranzels mitjans dels països industrialitzats sobre les importacions dels pobres no haurien de ser superiors als aplicats a altres països desenvolupats. Els països de baixos ingressos haurien de disposar d'un accés sense aranzels i sense quotes als mercats dels països industrialitzats.
- Els articles intensius en mà d'obra que generen ocupació als països pobres –com productes tèxtils i de confecció– haurien d'estar subjectes a uns aranzels especialment baixos.

- Els països desenvolupats haurien de complir els seus compromisos d'abolir gradualment les quotes d'importació i acordar una transició fins a un aranzel màxim del 5 % sobre les importacions de productes tèxtils i confecció per l'any 2005.

6. CONCLUSIÓ: ELS REPTES DESPRÉS DE LA CONFERÈNCIA DE CANCÚN

En una separata publicada per Cristianisme i Justícia poc després de la Conferència Ministerial de Cancún (setembre de 2003) analitzàvem breument les causes del seu fracàs i les implicacions immediates per al procés de negociacions. Dèiem llavors que la raó del col·lapse de Cancún va ser precisament la bretxa que hem descrit.

És a dir: el xoc entre les aspiracions dels països pobres, que confiaven en aconseguir quelcom semblant a una *Ronda del Desenvolupament*, i les molt limitades ofertes dels països rics, en particular d'EUA i la UE. Als tres afers que hem desenvolupat es va unir el debat sobre la incorporació de 'nous temes' (com el d'inversions), que va posar de manifest la intransigència de la UE enfront de l'oposició de més de cent països negociadors. Aquells que tenien la responsabilitat de salvar la Ronda del Desenvolupament van arribar a la conferència amb posicions de darrera hora, sense concessions substancials a la resta dels negociadors i enmig d'un procés tan opac i caòtic com ens té acostumats l'OMC en les seves últimes reunions.

Res d'això era diferent del que havia succeït en les conferències anteriors, celebrades a les ciutats de Doha i Seattle. De fet, els països rics confiaven en poder aplicar també en aquesta ocasió una política de fets consumats que els ha resultat molt rendible des que l'OMC va ser creada fa nou anys. No obstant això, es van trobar amb una realitat diferent. Una coalició de països en desenvolupament que va preferir plantar-se abans d'acceptar un mal acord. La constitució de l'anomenat G-20 (liderat per Brasil, l'Índia, Sud-àfrica i Xina) i d'altres grups de països més pobres pot provocar el veritable punt d'inflexió en aquest procés, i ho ha demostrat tant en negociacions bilaterals com en les d'altres acords regionals (com el de l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques). Quatre mesos després de Cancún, la perspectiva pessimista amb què vèiem el futur de la ronda sembla haver canviat lleugerament.

La lluita dels països pobres ha trobat fins i tot banderes eficaces, com "La iniciativa del cotó", que va enfrontar quatre dels països més pobres del món (Mali, Txad, Benín i Burkina Faso) amb els gegants agroexportadors nord-americans. El Govern d'EUA destina a la producció i exportació del seu cotó gairebé 4.000 milions de dòlars anuals que estan portant a la misèria a deu milions de famílies productores a l'Àfrica occidental. Els quatre països impulsors de la iniciativa reclamen una regulació justa dels mercats agraris que els permeti competir en igualtat de condicions. Malgrat els intents d'EUA i de la UE per desviar l'atenció d'aquest afer, l'opinió pública mundial ha vist en ell un símbol dels veritables dilemes que estan en joc. Alguns analistes l'han anomenat "La prova del cotó".

El fracàs de Cancún no va ser una bona notícia, però la crisi pot oferir una oportunitat de canvi de la qual tots en surtin beneficiats. En un moment en què el multilateralisme està en risc, seria un perill sumar al fracàs de l'ONU el de l'OMC. És essencial salvaguardar institucions i regles que ajudin a orientar la globalització cap a l'interès comú. Per això és urgent reconstruir el procés de negociacions des del nou equilibri de forces, exigint als països rics que realitzin l'esforç que no han fet fins ara. És

responsabilitat de tots: associacions i ciutadans preocupats pel nostre futur i el futur global.

Hi ha una decisió clara a prendre. Podem permetre que les normes comercials injustes continuïn causant pobresa i desolació, i afrontar les conseqüències. O podem canviar les regles. Oxfam no només està decidida a defensar amb arguments la necessitat de canvi, sinó també a treballar perquè aquest canvi es faci realitat. Per això hem posat en marxa la campanya d'Oxfam sobre comerç, amb el nom de Comerç amb Justícia. Sabem que el veritable canvi només arribarà quan ho demani un elevat nombre de persones, tant en els països rics com en els pobres. Volem treballar juntament amb les moltes organitzacions i individus de tot el món que ja estan fent campanyes per assegurar que el comerç produeixi una veritable diferència en la lluita contra la pobresa global. Junts, volem construir el tipus de moviment que va aconseguir acabar amb l'*apartheid*, que va prohibir l'ús de mines antipersonals i que està aconseguint progressos reals en la reducció del deute del Tercer Món. L'ambició és molta i la tasca no és fàcil, però estem convençuts que l'èxit d'aquesta campanya i l'aliança amb altres organitzacions i moviments poden transformar la vida de les comunitats pobres d'una manera mai vista fins ara.

¹ El contingut d'aquest document està basat en els diferents estudis i publicacions realitzats per Oxfam Internacional amb motiu de la seva campanya Comerç amb Justícia. El lector podrà trobar més informació a la pàgina www.comercioconjusticia.org, així com en el llibre *La ley del más fuerte* (A. Prieto i B. De la Banda; Intermón Oxfam, Madrid, 2003). L'autor vol agrair a Belén de la Banda les seves valioses contribucions a l'elaboració d'aquest escrit.

² Les ajudes futures, en forma de pagament únic, es vinculen als nivells històrics d'ajut, el que no fa sino consolidar les desigualtats del passat en el repartiment dels fons.

³ Veure, per exemple, les propostes fetes en aquest sentit per organitzacions com UPA (www.upa.es), COAG (www.coag.org) o WWF-Adena (www.wwf.es).

Octubre 2004