

# ¿Qué pasó en Hong Kong?

## Análisis preliminar de la Conferencia Ministerial de la OMC Diciembre de 2005

La Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong ha sido una oportunidad perdida para lograr un comercio más justo para los pobres de todo el mundo. Los países ricos han puesto sus intereses comerciales por encima de los de los países en desarrollo. La mayor parte de las decisiones difíciles se han aplazado para una próxima reunión a comienzos de 2006, pero no está nada claro que los países ricos, que han sido incapaces de mostrar el necesario liderazgo en Hong Kong, se vayan a comportar de una manera diferente unos meses después.

## Resumen

La Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong ha sido una oportunidad perdida para lograr un comercio más justo para los pobres de todo el mundo. Los países ricos han puesto sus intereses comerciales por encima de los de los países en desarrollo. Los pequeños avances logrados en agricultura quedan más que anulados por unos textos sobre servicios y aranceles industriales que van en contra del desarrollo. La mayor parte de las decisiones difíciles se han aplazado para una próxima reunión a comienzos de 2006.

En Hong Kong se han seguido consolidando diversos bloques formados por países en desarrollo, que aumentan con ello su voz en las negociaciones. En la conferencia los diferentes grupos se unieron para formar una alianza amplia, el G110, para presionar en favor de la reforma de las políticas agrarias de la Unión Europea y Estados Unidos. Esto fue en parte una respuesta a los intentos de los países ricos de enfrentar a las naciones en desarrollo.

En agricultura, el grueso del trabajo sigue sin hacerse, sobre todo en lo que se refiere a los subsidios nacionales en los países ricos, que provocan el *dumping* y que permanecen en su mayor parte intactos.

La declaración final incluye algunos pequeños avances en agricultura, como fijar el año 2013 como fecha límite para poner fin a los subsidios a la exportación y proporcionar a los países en desarrollo una flexibilidad adicional para proteger a sus pequeños productores. Ha habido también algunos avances para evitar el uso abusivo de la ayuda alimentaria como una forma de *dumping* encubierto, pero en el algodón los pasos acordados se quedan cortos incluso con respecto a los requeridos por el panel sobre el algodón que se pronunció en contra de EE UU.

Los países en desarrollo rechazaron con éxito algunos de los intentos de forzarles a abrir sus mercados a los sectores industrial y de servicios del Norte. Sin embargo, incluso el texto suavizado sobre acceso a mercados no agrarios (NAMA) y servicios va en contra del desarrollo.

La oferta a los países más pobres de acceso a mercados, libre de aranceles y cuotas, contiene suficientes vías de escape como para robarle casi todo su valor. Se llegó a un acuerdo sobre 'ayuda para el comercio' que consiste en gran medida en dinero reciclado, y no hubo ningún avance sobre 'otros temas de desarrollo'.

Cuando se reanuden las conversaciones a comienzos de 2006 los negociadores de los países ricos no pueden simplemente presentarse y seguir donde lo dejaron en Hong Kong. Antes deben hacer examen de conciencia y llegar a una resolución de Año Nuevo para convertir esto en una ronda de desarrollo para los pobres del mundo.

# 1 Introducción

A diferencia de las anteriores conferencias ministeriales de la OMC en Seattle, Doha y Cancún, la de Hong Kong no ha acabado sumida en un caos de disturbios callejeros; no se ha prolongado más allá del calendario previsto para llegar a una conclusión forzada cuando muchas delegaciones ya volaban de vuelta a casa; y no ha terminado en un cruce de acusaciones y reproches. Pero hasta aquí llega su éxito relativo, ya que el texto acordado en Hong Kong es una oportunidad perdida para lograr un comercio más justo para los pobres del mundo. El acuerdo refleja mucho más los intereses de los países ricos que los de los países en desarrollo. La mayor parte de las decisiones difíciles se han aplazado para una nueva reunión a finales de abril de 2006, pero no está nada claro que los países ricos, que han sido incapaces de mostrar el necesario liderazgo en Hong Kong, vayan a comportarse de una manera diferente unos meses después.

Este documento ofrece un análisis preliminar de los resultados de la conferencia de Hong Kong y de sus implicaciones para la Ronda Doha de la OMC y para el desarrollo.

## ¿Qué se necesitaba de Hong Kong?

Mientras se preparaba la reunión de Hong Kong, cuatro años después del lanzamiento de la Ronda Doha, estaba claro que las negociaciones sobre el comercio mundial estaban en la cuerda floja. Oxfam Internacional, en su documento previo a la conferencia 'Derramar Sangre'<sup>1</sup>, desglosó en detalle los retos a los que se enfrentaban los miembros de la OMC. En líneas generales, para justificar el nombre de una 'ronda de desarrollo', en Hong Kong se debían producir avances en las siguientes direcciones:

- reformar las políticas agrarias del Norte para acabar con el *dúmping*;
- proporcionar a los países en desarrollo suficiente 'espacio político' para proteger a sus campesinos vulnerables y promover nuevas industrias de manufacturas y servicios;
- aumentar el acceso de los campesinos y de las industrias de los países en desarrollo a los mercados de los países ricos.

Aunque era obvio que esto no se iba a conseguir sólo en Hong Kong, la conferencia ministerial debía lograr avances significativos en temas de desarrollo para que la ronda pudiera recuperar alguna credibilidad. Lamentablemente, no se hizo nada en esta dirección.

## ¿Qué pasó en el camino hacia la conferencia?

El fracaso de la conferencia anterior celebrada en Cancún se remedió con un acuerdo alcanzado en Ginebra en julio de 2004, estableciendo un marco para el resto de la ronda. Desde entonces, sin embargo, los avances han sido mínimos. Los plazos y las reuniones han ido pasando, mientras la mayoría de los países repetían las posiciones ya conocidas.

La culpa de esta parálisis recayó principalmente en las políticas agrarias de los países ricos. En octubre de 2005, en un esfuerzo por dar un nuevo impulso a las negociaciones antes de Hong Kong, Estados Unidos y la Unión Europea presentaron propuestas sobre agricultura con las que daban a entender que ofrecían avances importantes en los tres 'pilares' del acuerdo sobre agricultura (apoyo doméstico, subvenciones a la exportación y acceso a mercados). Sin embargo, un análisis más detallado revelaba que las propuestas tenían más de apariencia que de contenido, ofreciendo pocos o ningún recorte real en subsidios y aranceles, e insistiendo en numerosas vías de escape para permitir que los gobiernos sigan subvencionando fuertemente su agricultura y poder vender los excedentes en los mercados mundiales por debajo del coste de producción (práctica que se conoce con el nombre de *dúmping*). A pesar de ello, la UE demandaba una compensación en forma de una mejora sustancial del acceso de las industrias europeas a los mercados de los países en desarrollo.

A pesar de su debilidad, las propuestas provocaron un cúmulo de discusiones con otros socios comerciales y suscitaron la esperanza de que se produjeran avances en Hong Kong.

En las otras dos áreas principales de negociación: aranceles industriales (acceso a mercados no agrarios, NAMA) y servicios, los avances fueron mínimos o incluso negativos. En NAMA, las conversaciones se atascaron en qué fórmula aplicar a las reducciones arancelarias y qué tipo de flexibilidad se debería proporcionar a los países en desarrollo.

En servicios, a los países ricos no les parecían satisfactorias las ofertas de los países en desarrollo, de manera que antes de Hong Kong pretendieron cambiar las reglas del juego. En lugar de un enfoque favorable al desarrollo, en el que (a diferencia de otros acuerdos de la OMC) los países deciden por sí mismos qué sectores incluyen en las negociaciones, la UE pidió un 'marco de referencia' – un compromiso mínimo de negociación en términos de número de sectores y nivel de ambición – para todos los miembros. En un movimiento sintomático de la forma en que las consideraciones de desarrollo eran apartadas

por los poderes políticos a medida que se aproximaba la conferencia, en octubre de 2005 el presidente de las negociaciones sobre servicios elaboró un borrador de texto que se amoldaba a las propuestas de la UE, a pesar de la oposición de los países en desarrollo.

Al acercarse la conferencia, la UE se centró en lo que llamaba un 'paquete de desarrollo' compuesto de medidas tales como acordar una enmienda al TRIPS (el Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio) para mejorar el acceso de los países pobres a las medicinas patentadas; acceso a los mercados libre de aranceles y cuotas para los PMA (Países Menos Adelantados); 'ayuda para el comercio'; y medidas para abordar el problema de la 'erosión de las preferencias'<sup>2</sup>. Sin embargo, los escépticos calificaron el paquete de desarrollo como un intento de desviar la atención de la necesidad de reformar la Política Agraria Común (PAC).

En el mes previo a la conferencia, a medida que se hacía patente que las expectativas sobre 'modalidades' completas (acuerdos con cifras que los miembros deben convertir en programas individuales para los países) no se alcanzarían, el director general de la OMC, Pascal Lamy, y otros poderes importantes empezaron a rebajar las expectativas. En lugar de acordar cifras, Hong Kong se convirtió en gran medida en un ejercicio de pelea en la sombra y ambigüedad, adornado con algunos pequeños y muy limitados pasos en temas de desarrollo.

## ¿Cómo se desarrollaron las negociaciones en Hong Kong?

Las conferencias ministeriales de la OMC son invariablemente caóticas y Hong Kong no fue una excepción, incluyendo los habituales cúmulos de rumores de cambios de posición, marcha atrás, acuerdos, abandonos y divisiones entre grupos, algunos de ellos difundidos sin duda a propósito.

Dicho esto, muchos delegados alabaron la eficacia y organización desplegada por el Gobierno de Hong Kong, y vieron la conferencia más transparente e inclusiva que las anteriores. Las conferencias funcionan ahora sobre la base de un emergente sistema pseudo-parlamentario de 'sala verde' donde los diferentes grupos de países están representados en pequeños grupos de debate y van recibiendo información de los temas en discusión. Sin embargo, estas líneas de comunicación se deterioraron a medida que los delegados estaban exhaustos por la falta de sueño y el ritmo de las negociaciones iba en aumento, lo que supuso que en las cruciales horas finales muchos

delegados, sobre todo los de las delegaciones más pequeñas, sólo tenían un conocimiento parcial de lo que se estaba discutiendo. La falta de sueño se suma al desequilibrio de la capacidad negociadora entre las delegaciones con un tamaño suficiente para hacer turnos y dormir como el caso de la estadounidense (356 delegados) y aquellas que tenían que trabajar las 24 horas como la de Burundi (3 delegados).

Sometidos a semejante presión, es fácil que se genere una 'mentalidad de subasta' en la que los delegados pujan por algo, incluso aunque no estén seguros de que realmente lo necesiten. Los grandes jugadores pueden manipular fácilmente esta situación para vender pequeñas ganancias como claras victorias. Empezar por ofrecer algo peor es una táctica tradicional de negociación, de manera que los otros delegados deban perder tiempo y capital político simplemente para aguantar la posición. Al cabo de unos cuantos días de esta táctica, es extremadamente difícil desentrañar qué enmiendas son significativas y cuales son mera fachada.

Por otro lado, a medida que un número creciente de países en desarrollo se involucra activamente en las negociaciones, la 'variable geométrica' de diferentes grupos de países trabajando juntos en torno a temas concretos crece, con el consiguiente aumento de la cantidad de tiempo requerido para consultar e informar desde las salas verdes a los grupos más amplios. Este aumento de la 'carga informativa' genera una gran presión sobre una reunión limitada a cinco días.

A un nivel más profundo, este sistema no contempla algunas cuestiones básicas de rendición de cuentas y buen gobierno, tales como tomar actas de las reuniones y disponer de tiempo suficiente para analizar los textos y consultar con los gobiernos de los respectivos países.

En suma, la OMC mantiene, en palabras de Pascal Lamy, una 'organización medieval', y muchos países firman acuerdos con muy poco tiempo para evaluar sus implicaciones.

Delegados del G90 – grupo que aglutina a los países ACP (África, Caribe, Pacífico), los PMA y la Unión Africana – se sintieron cada vez más frustrados al presentar propuestas para realizar cambios en el texto a las que no se había opuesto ningún otro miembro, pero que eran simplemente ignoradas por el facilitador y otros a cargo de aceptar o rechazar las enmiendas. Ejemplos de esto son las propuestas para eliminar la referencia a los préstamos concesionales en el párrafo sobre ayuda para el comercio (**párrafo 57**) o distinguir entre las empresas estatales de comercialización de los países desarrollados y en desarrollo (**párrafo 6**).

El abuso más grave de procedimiento se dio en las negociaciones sobre servicios, en las que el ministro de Corea designado para facilitar las discusiones en Hong Kong adoptó las tácticas autoritarias del presidente del grupo de negociación sobre servicios con base en Ginebra. Éste intentó forzar la aceptación del controvertido anexo C sobre servicios como parte del texto, a pesar de la vehemente oposición de los países en desarrollo. Al final lo logró, aunque los países en desarrollo consiguieron introducir una serie de enmiendas para moderar lo que era un texto drástico.

Los delegados también dijeron que el Secretariado, y en particular el nuevo director general Pascal Lamy, jugaron un papel mediador mucho más activo para lograr el acuerdo final, utilizando encuentros bilaterales ('confesionarios') con los países clave para llegar a un texto con el que pudieran vivir. En esencia, este procedimiento logró dar marcha atrás al texto para situarlo justo por debajo del umbral de inaceptabilidad que hubiera precipitado un abandono. Hay, sin embargo, una fina línea divisoria entre liderar y ejercer una presión indebida, y algunos delegados dijeron que sentían que Lamy había cruzado esa línea en las discusiones sobre servicios. A pesar de ello, Pascal Lamy ha vuelto a Ginebra con un buen acopio de capital político; ahora es crucial que utilice ese capital para situar las cuestiones de desarrollo en el centro de la ronda.

## ¿Cuáles eran los diferentes grupos de países?

Desde la Conferencia Ministerial de Doha de 2001 los países en desarrollo se han ido agrupando para tratar de incrementar su influencia. Al negociar juntos, coaliciones amplias como el G20 (liderado por Brasil e India) y el G33 (liderado por Indonesia y Filipinas) en agricultura, o el Grupo Africano, ACP y el grupo de los PMA en todos los temas, han logrado una creciente influencia en las negociaciones. Brasil e India en particular se han convertido en líderes de coaliciones amplias de países en desarrollo y en consecuencia se han asegurado un puesto en el círculo central de negociación, junto con la UE y EE UU.

La consolidación de los bloques de los países en desarrollo parece haberse profundizado en Hong Kong, donde los diferentes grupos formaron una alianza flexible en agricultura, conocida como el 'G110', que representaba al 80 por ciento de la humanidad. El G20 había pedido a Brasil que convocara una reunión con ministros de los países ACP, la Unión Africana, los PMA y el G33 para empezar lo

que han llamado 'un proceso' (haciendo hincapié en que no se trata de volver a la división Norte-Sur de los años 70).

En la rueda de prensa los ministros dijeron que pretendían trabajar juntos en lo que estaban de acuerdo (por ejemplo, en la reforma agraria en el Norte y el espacio político en los países en desarrollo) y gestionar cualquier desacuerdo para evitar que la UE o EE UU utilizaran la táctica de 'divide y vencerás'. Esto puede haber ayudado a persuadir a los grandes jugadores para que se centren en el contenido en lugar de hacerlo en maniobras políticas. Sin embargo, está por ver si el G110 puede superar los intereses contradictorios de algunos de sus miembros en temas como las preferencias o el tratamiento especial y diferenciado y convertirse en una fuerza a ser tenida en cuenta. Brasil se consolidó como un ejercicio post-Hong Kong.

El juego de poder entre estos grupos y los principales países ricos (sobre todo la UE y EE UU) era el intento de la UE en particular de separar a unos 15 'países en desarrollo avanzados' (por ejemplo, Brasil, India, Indonesia, Argentina) del resto para conseguir de ellos concesiones importantes en NAMA y servicios, y en menor medida en agricultura. La UE y EE UU ven en estos países a competidores que no pueden esperar que les den cuartel en las negociaciones comerciales, a pesar de que en ellos viven muchas de las personas más pobres del mundo y claramente merecen apoyo para utilizar el comercio a favor de su desarrollo.

Los intentos de los países ricos de dividir a los países en desarrollo han incluido zanahorias (ayuda para el comercio, ampliar las exenciones a los PMA a las economías pequeñas) y palos (en esta conferencia, el palo elegido parece haber sido telefonear a la capital o a figuras relevantes de la delegación para advertirles que su país sería acusado del fracaso de la conferencia si no daban marcha atrás en sus posiciones). En Hong Kong, EE UU parecía muy contento de esconderse detrás de la UE y dejarla que llevara la iniciativa en estas tácticas.

Las ampliamente aireadas divisiones internas de la UE en agricultura parecían incrementar su determinación a hacer grandes demandas en NAMA y servicios. Durante buena parte de la conferencia, la UE también parecía resentirse por estar en el punto de mira debido a los subsidios a la exportación. Justo antes de la reunión había dañado aún más su imagen al ofrecer a los países ACP la insignificante suma de 40 millones de euros en compensación para sus productores de azúcar, como parte de un paquete de reforma del azúcar que repartía

7.500 millones de euros a los intereses azucareros europeos. Entonces la UE apeló a los países ACP para que se aliaran con ella frente a las demandas de EE UU y el G20 sobre acceso a mercados, en un descarado intento de amparar el proteccionismo de los países ricos tras preocupaciones legítimas de desarrollo.

EE UU parecía estar constreñido por la política nacional, con poco entusiasmo por parte de sus *lobbies* empresariales, quedando muy claros los intereses proteccionistas en textiles, ropa, agricultura e industria. Como respuesta, la Representación Comercial de Estados Unidos (USTR) parecía priorizar acuerdos sectoriales y plurilaterales, por considerar que le ofrecen mayores oportunidades de mejorar el acceso a mercados. Hizo pocos amigos entre los países en desarrollo con su actitud negativa hacia la reforma del algodón, especialmente cuando les ofreció acceso libre de aranceles y de cuotas a su mercado (**párrafo 11**), sabiendo que África Occidental no exporta algodón a EE UU.

Buena parte de la maniobra vino a ser poco más que tratar de echar las culpas a otro. La UE trataba de evitar ser el centro de las acusaciones en agricultura, centrando la atención en el acceso a mercados libre de aranceles y de cuotas para los PMA, los subsidios al algodón y la ayuda alimentaria, áreas todas ellas problemáticas para EE UU; mientras que EE UU volvía constantemente a las propuestas ‘poco ambiciosas’ de la UE sobre acceso a mercados.

Estas tácticas desviaban la atención de los temas importantes para el desarrollo como el *dúmping* y los continuos obstáculos a un acceso real al mercado impuestos por los países ricos, y les permitía avanzar en sus intereses ofensivos en NAMA y servicios. Como dijo el ministro de comercio de India, Kamal Nath, ‘los países desarrollados hablan en el plenario de una ronda gratis para los países en desarrollo. Después se trasladan a la sala verde y siguen pidiendo una ronda gratis, esta vez para ellos mismos’.

Canadá y Japón tampoco se comportaron como si el desarrollo fuera una prioridad para ellos. Canadá parecía más interesado en evitar que se pusieran en tela de juicio sus empresas estatales de comercialización agraria y sus sistemas de gestión de la oferta, y en abrir nuevos mercados para sus industrias y servicios. Japón por su parte mostró poco apoyo a los países en desarrollo centrándose en proteger su propio mercado, mientras buscaba agresivamente el acceso a los mercados de los países en desarrollo para manufacturas y servicios. Cuando Japón anunció una ‘iniciativa de desarrollo’ consistente en 10.000 millones de dólares para ayuda al comercio dijo que la iniciativa era para ‘propiciar que los países en desarrollo se sentaran y comenzaran las conversaciones’, provocando acusaciones

de que la ayuda (buena parte de la cual ya había sido anunciada con anterioridad) iba condicionada a reformas comerciales que beneficiaban a las industrias japonesas.

## 2 La Declaración Ministerial

### Pequeños avances en agricultura, párrafos 3-10

El 96 por ciento de los agricultores viven en países en desarrollo, en los que se encuentran más de las tres cuartas partes de los pobres del mundo. Para muchos países, disponer de un sector agrario productivo y saludable es un primer paso esencial en el camino hacia el desarrollo.

Tanto los países ricos como los pobres apoyan de diferentes formas a sus agricultores. Los países pobres, faltos de presupuesto, tienen que utilizar los aranceles a la importación para mantener unos precios elevados para sus agricultores y protegerse del *dúmping* y de las importaciones masivas. Las superpotencias como la UE y EE UU apoyan sus agriculturas con cuantiosas ayudas estatales. El exceso de subsidios conduce a una sobreproducción masiva en el Norte, que se vende en los mercados mundiales a precios por debajo del coste de producción (*dúmping*), hundiendo los precios y perjudicando a la agricultura de los países en desarrollo. Cabe destacar los subsidios de EE UU al algodón por su impacto sobre millones de campesinos en África.

En Hong Kong la agricultura es probablemente la parte 'menos mala' del texto final gracias a algunos pequeños avances.

- 1 Se ha puesto fecha para acabar con los subsidios a la exportación (párrafo 6):** se acordó 2013 como la fecha límite para acabar con los subsidios a la exportación y sus equivalentes. Sin embargo, esta fecha es posterior a la que casi todos los países querían (2010) y los subsidios a la exportación son una parte relativamente menor de las ayudas agrarias que conducen al *dúmping*. Son utilizados principalmente por la UE (2.500 millones de euros), pero constituyen tan sólo el 3,6 por ciento de las ayudas totales a la agricultura en la UE. Esta decisión, aunque es bienvenida, no debe ocultar el hecho de que los subsidios a la exportación en la UE han venido cayendo durante años y en cualquier caso habrían desaparecido prácticamente en 2013. Por otro lado, el texto contiene un lenguaje deliberadamente vago para pedir a los miembros que no esperen hasta el último momento, sino que realicen los recortes de los subsidios al principio del periodo entre el acuerdo y 2013. Habrá que estar atentos a este tema, en vista de que los países ricos han mostrado

con anterioridad su preferencia por esperar hasta el último momento, por ejemplo, en la aplicación del acuerdo de la OMC sobre textiles y ropa.

- 2 **Los países en desarrollo han logrado medidas para proteger a los campesinos pobres (párrafo 7):** aunque no se aceptó la propuesta del G33 de que los países en desarrollo pudieran designar como productos especiales hasta un 20 por ciento de todas las líneas arancelarias (el texto habla simplemente de un 'número apropiado' a ser negociado en Ginebra), se incluye un buen texto sobre Productos Especiales y un Mecanismo Especial de Salvaguarda (SSM, en sus siglas inglesas). Por ejemplo, se reconoce la necesidad de que los países en desarrollo decidan por sí mismos qué productos necesitan proteger para salvaguardar la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y los medios de vida de los campesinos pobres. En cuanto al SSM, se aprueban ambos baremos, precio y volumen, lo que debe garantizar que sea más efectivo a la hora de contener las importaciones masivas. El tratamiento que se de realmente a estos mecanismos determinará su utilidad en la práctica, y esto se tiene que negociar en Ginebra.
- 3 **Se ha reforzado el lenguaje sobre ayudas nacionales (párrafo 5):** esto debe reducir los niveles reales de los subsidios en los países ricos. Aunque la redacción es ambigua, el texto abre la puerta a penalizaciones más estrictas en la famosa Caja Azul, uno de los agujeros más patentes introducidos por los países ricos en el Acuerdo sobre Agricultura, que les ayuda a evitar los recortes de sus subsidios.

Los países en desarrollo, en especial India, que sólo tienen un limitado derecho a utilizar las ayudas nacionales bajo la llamada regla 'de mínimos', quedaron satisfechos de que su capacidad de subsidiar su agricultura quedara exenta de los recortes.

Sin embargo, en los principales temas agrarios el grueso del trabajo queda pendiente de hacer, con la inverosímil fecha límite del 30 de abril de 2006 para acuerdos sobre modalidades, y el 31 de julio de 2006 para los planes globales por países (**párrafo 10**). El texto es especialmente poco ambicioso cuando aborda el *dúmping* originado por los niveles excesivos de las ayudas nacionales en los países ricos (**párrafo 5**), tanto en lo que se refiere a recortar la cantidad gastada como a cerrar los agujeros que permiten a los países que sus subsidios queden exentos vía la Caja Verde.

Por otro lado, el texto ofrece pocas oportunidades para un mayor acceso a los mercados del Norte (**párrafo 7**), que pueden proteger un

número sin especificar de 'productos sensibles', un agujero que reduce drásticamente el valor de cualquier recorte.

### **Algodón (párrafos 11, 12)**

La evidente injusticia de los subsidios estadounidenses al algodón y su impacto en los campesinos africanos fue una de las pruebas de desarrollo de la conferencia de Cancún. Consecuentemente, el Marco de Trabajo de julio de 2004 estableció un subcomité sobre el algodón para discutir los temas de comercio y de desarrollo relacionados con este producto. Además, una queja presentada por Brasil ante la OMC, que falló en contra del uso de los subsidios por EE UU, ha obligado a este país a dar pasos para reformar su sistema. Sin embargo, hasta ahora se han producido pocos avances tangibles.

En noviembre de 2005, en un intento por acallar la disputa sobre el algodón, el Representante de Comercio de EE UU, Robert Portman, propuso un nuevo esquema con el nombre de 'Programa para la Mejora del Algodón en África Occidental' por valor de 7 millones de dólares. Una oferta difícil de tomar en serio puesto que tan sólo 5 millones de los 7 ofrecidos eran fondos nuevos (EE UU en sólo 10 horas paga esa misma cantidad en subsidios a sus propios productores de algodón), sólo se aplicaba a cinco de los 33 países africanos que cultivan algodón y la cantidad era una mínima fracción de las pérdidas que les supone el *dumping* realizado por EE UU.

En Hong Kong, a medida que transcurrían los días de duras negociaciones el estado de ánimo del grupo de los '4 del algodón' compuesto por Malí, Chad, Benin y Burkina Faso, junto con Senegal, fue variando desde la voluntad de negociar con EE UU, a la frustración y el enfado, para llegar a la resignación. Sin embargo, su resolución se vio reforzada por la presencia de varias organizaciones de productores de algodón. Al final, consiguieron algunos avances, aunque limitados:

- eliminación en 2006 de todas las formas de subsidios a la exportación en los países desarrollados (aunque los subsidios a la exportación representan sólo el 10 por ciento de los subsidios al algodón en EE UU);
- un cierto nivel de compromiso para reducir otros subsidios que distorsionan el comercio de forma más rápida y con un mayor alcance que en otros cultivos.

Sin embargo, en lugar de negociarse de forma separada, el algodón ha entrado a formar parte de unas negociaciones más amplias sobre agricultura, así que está fuera de un tratamiento diferenciado. Esto es especialmente escandaloso puesto que las dos 'concesiones' se

quedan cortas con respecto al fallo del panel establecido para resolver las diferencias sobre el algodón. En Hong Kong, los negociadores estadounidenses se las arreglaron para convertir una resolución del panel contraria a EE UU en un elemento de negociación por el que se esperaba que los negociadores de los países en desarrollo tuvieran que hacer concesiones en otras áreas.

### **Ayuda alimentaria (párrafo 6)**

La ayuda alimentaria ha sido uno de los temas más cáusticos entre la UE y EE UU (el principal proveedor de ayuda alimentaria, la inmensa mayoría de ella en forma de productos cultivados en EE UU), que se acusan mutuamente de manipular el tema en su propio beneficio comercial. Los partidarios de mantener el *status quo* argumentaban que las restricciones conducirían a privar de la ayuda a los hambrientos, mientras que aquellos que pedían una regulación dejaron claro desde el principio que la ayuda de emergencia debía quedar exenta. El problema real en la OMC es el *dúmping* que se realiza con la ayuda alimentaria que no es de emergencia, ya que perjudica a los campesinos locales, derrocha hasta el 50 por ciento del dinero gastado y constituye una forma encubierta de subsidiar la exportación.

Al final, en Hong Kong hubo algún avance firme, estableciendo un marco (todavía vago, pero más claro que otros compromisos anteriores) para acordar una nueva regulación que evite la utilización abusiva de la ayuda alimentaria y una 'caja de seguridad' para eximir la ayuda de emergencia auténtica.

### **Repeler la ofensiva de los países ricos en el acceso a mercados no agrarios (NAMA), (párrafos 13-23)**

NAMA incluye los aranceles para productos manufacturados, pesca y minería, y empezó a ocupar un lugar destacado en el Acuerdo Marco de julio de 2004, cuando los países en desarrollo se opusieron con fuerza, aunque sin éxito, a un borrador de texto que pedía recortes drásticos.

Los países desarrollados han presionado con fuerza por una fórmula de reducción de aranceles (conocida como 'Fórmula Suiza simple', aunque su simplicidad es relativa), que recorta más los aranceles elevados que los bajos. Esto sitúa en desventaja a los países en desarrollo puesto que sus aranceles son en general más altos, y entra en contradicción directa con la 'reciprocidad no total' prometida en Doha.

NAMA dio origen a un nuevo grupo en torno a la conferencia, el llamado 'Grupo Central' compuesto por Argentina, Brasil, Egipto, Indonesia, Filipinas, Namibia y Venezuela, liderados por India y Suráfrica.<sup>3</sup> Buscaban mantener una flexibilidad para los países en desarrollo, al tiempo que se contienen los picos arancelarios y los aranceles escalonados del Norte.<sup>4</sup>

Este grupo logró rechazar los intentos de los países ricos de presionar por una Fórmula Suiza simple, y consiguieron un lenguaje algo más general (Fórmula Suiza con coeficientes) que abre la posibilidad de utilizar una fórmula diferente, más favorable para los países en desarrollo, como la propuesta por el grupo ABI (Argentina, Brasil, India) (**párrafo 14**). Ahora esta batalla vuelve a Ginebra, en esencia en el mismo estado en que se encontraba antes de la conferencia.

El Grupo Central también rechazó un esfuerzo concertado de vincular el nivel de flexibilidad que recibían en la reducción de aranceles (establecido en el párrafo 8 del anexo NAMA al acuerdo) y el grado de 'flexibilidad no total' contenido en la fórmula de reducción arancelaria. Este tema está sin resolver (**párrafo 5**) y es probable que surja de nuevo en Ginebra.

Con respecto a sectores industriales concretos (por ejemplo, textiles y ropa o productos pesqueros), se introduce un texto sobre iniciativas sectoriales (**párrafo 16**), para lo que no había nada antes; la participación no es obligatoria, pero grupos de países ricos ávidos de ganar mercados están dispuestos a ejercer presión sobre otros para que participen.

Un tema desconocido, pero importante, es el referente al modo en el que se consolidarán las líneas arancelarias que aún no lo estén (**párrafo 17**). Recibirán un 'aumento no lineal' de su tasa actual, y la fórmula de reducción arancelaria se aplicará entonces a la tasa aumentada. Esto es claramente injusto puesto que los países desarrollados consolidaron en buena medida sus aranceles en las rondas anteriores, donde fueron autorizados a consolidar al nivel que quisieran. Los países que han liberalizado de forma unilateral y aplican por tanto tasas bajas estaban particularmente descontentos con la idea, y la referencia a la no linealidad es para permitirles tener una mayor subida que los países que aplican aranceles altos.

En conjunto, el acuerdo ministerial es todavía, en esencia, la receta inaceptable para la desindustrialización que fue tan controvertida en las negociaciones del Acuerdo Marco de julio de 2004. Entonces, los países en desarrollo insistieron en un primer párrafo que estableciera que nada de lo que seguía a continuación había sido acordado. Aún

así, ese mismo texto se ha convertido ahora en el núcleo del anexo sobre NAMA. Oxfam sigue creyendo que no puede proporcionar la base para una negociación que sea favorable al desarrollo.

Un nuevo párrafo **(24)** pide un 'equilibrio entre agricultura y NAMA' en las negociaciones. Aunque introducido originalmente por Argentina, que temía que los países ricos presionaran para lograr un avance más rápido en NAMA que en agricultura, con la fuerte oposición de la UE, el párrafo ha sido utilizado por EE UU para argumentar a favor de mayores recortes en ambas áreas.

Al igual que en agricultura, el futuro de las negociaciones sobre NAMA es incierto, puesto que el texto establece plazos para modalidades (30 de abril de 2006) y programas (31 de julio de 2006) que son totalmente irreales, a juzgar por el ritmo de las negociaciones hasta la fecha **(párrafo 23)**.

## Servicios, párrafos 25-27

En servicios se ha producido un preocupante abuso del procedimiento durante la preparación de esta conferencia. En Hong Kong se presentó un anexo que había sido rechazado en Ginebra por muchos países en desarrollo, y ahora se ha convertido en la base de las futuras negociaciones. El G90 y los grupos ASEAN presentaron propuestas alternativas para el Anexo C, que fueron prácticamente ignoradas. Aún así, su oposición contribuyó a que se abriera la discusión sobre el anexo y se consiguieran algunas mejoras.

La OMC, al aprobar aunque sea una versión suavizada del anexo original, está alterando la estructura de las negociaciones del GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) a mitad de la ronda, pasando de un enfoque más favorable al desarrollo acordado por los países en desarrollo como la base para incluir los servicios en la OMC, hacia algo que se parece mucho a otras áreas de negociación.

Aunque el proceso de petición-oferta bilateral se mantiene, los países en desarrollo afrontan una presión creciente para participar también en negociaciones plurilaterales **(Anexo C, párrafo 7b)**. Si un grupo de países pide a otro que participe en negociaciones plurilaterales, está obligado a considerar esta petición. Esto es, sin embargo, una mejora con respecto al primer borrador, que obligaba a los países a entrar en las negociaciones, en lugar de sólo 'considerar' hacerlo.

También se insiste a los países en desarrollo para que establezcan nuevas 'referencias cualitativas' **(Anexo C, párrafo 1)**, tales como mayores niveles de participación extranjera, diseñadas para

impulsarles a liberalizar nuevos sectores de servicios, sea o no beneficioso para su propio desarrollo.

El texto contiene también algunos plazos preocupantes (**párrafo 11b**). Las peticiones plurilaterales se deben remitir en el plazo de dos meses (finales de febrero de 2006 o 'tan pronto como sea posible después de esa fecha'), y los países están obligados a responder para el 31 de julio de 2006. Oxfam cree que un plazo de cinco meses como máximo no es tiempo suficiente para considerar la petición, consultar con las personas afectadas y evaluar el impacto potencial de diferentes tipos de liberalización.

## Acceso a mercados libre de aranceles y de cuotas (DFQF) para los PMA (Anexo F, decisión 36)

Para los PMA, este tema era una prueba de fuego de la sinceridad del mundo rico, y en gran medida fracasó. El blanco de las miradas fueron casi en exclusiva EE UU y Japón, puesto que la UE y Canadá ya habían acordado unilateralmente paquetes DFQF. Para 2008 se facilitará DFQF para todos los PMA de 'forma duradera' para al menos el 97 por ciento de todos los productos.

La decisión fue un paso atrás con respecto al mandato de Doha de un acceso DFQF total, y mucho menos generoso de lo que parece, ya que los productos clave de la mayoría de los PMA quedarán exentos. Casi el 94 por ciento de las líneas arancelarias ya disfrutaban de acceso con un arancel bajo o nulo a EE UU y, en cualquier caso, los PMA tienden a exportar una gama limitada de productos. El tres por ciento corresponde a unas 330 líneas arancelarias, mientras que unas dos terceras partes de las exportaciones de Bangladesh corresponden a 20-25 líneas. EE UU insistía precisamente en un techo del 97 por ciento de las líneas arancelarias porque eso le permite proteger sus sectores textil y de ropa de las importaciones de países como Bangladesh, Camboya y Nepal (a los que con anterioridad trató de excluir juntos). Esa cifra también permite a Japón seguir protegiendo el arroz, la pesca y los artículos y calzado de cuero.

Además, 'duradero' no es lo mismo que 'consolidado' (EE UU rehusó incluso aceptar 'larga duración') y así en el futuro queda sujeto a la opinión política o a intereses especiales.

Fue una decisión verdaderamente decepcionante. Si una ronda a la que se llama 'de desarrollo' no puede proporcionar a los países más pobres mercados que les permitan comerciar para salir de la pobreza,

es muy difícil pensar de qué manera las negociaciones van a producir resultados para los pobres.

## Ayuda para el comercio (párrafos 57, 48-51)

Si bien es bienvenida la decisión de crear un grupo especial en la OMC para generar capacidad de oferta en los países pobres para que se puedan beneficiar de las oportunidades del comercio, Oxfam tiene una serie de preocupaciones por la forma en que se discutió en Hong Kong la ayuda para el comercio. La principal es que es poco probable que se incluyan fondos nuevos significativos más allá de lo comprometido con anterioridad en el año, por ejemplo en la preparación de la conferencia del G8 de Gleneagles. En lugar de ello, el dinero ya comprometido llevará ahora la etiqueta de 'ayuda para el comercio'. Por ejemplo, cuando Rob Portman anunció la oferta de EE UU dijo explícitamente que tenía que 'venir de la mano' del acceso a mercados. Es inaceptable que se vincule la ayuda aprobada con anterioridad a concesiones comerciales por parte de los receptores.

Es probable que se otorgue al FMI y al Banco Mundial el papel de liderazgo vía, por ejemplo, el Marco Integrado (párrafos 48-51). Esto suscita inquietud dado el historial de estas instituciones en imponer condicionalidades, incluyendo una liberalización comercial prematura. El texto también hace referencia a 'préstamos concesionales' (última línea), mientras que sería mejor que el cien por cien fuera ayuda para evitar aumentar la carga de la deuda de los países en desarrollo. Es, sin embargo, bienvenido que la ayuda para el comercio no esté restringida a los PMA, sino que se extienda a otros países en desarrollo.

## Adhesión de Tonga

Oxfam ha expresado reiteradamente que la forma en que se realizan las negociaciones para la adhesión de nuevos miembros a la OMC es injusta, y esta conferencia no ha sido una excepción. En Hong Kong se aceptó el ingreso en la OMC del pequeño reino de Tonga (con una población de 100.000 habitantes), después de que las negociaciones condujeran a lamentables concesiones, incluyendo la imposición de un techo del 20 por ciento para todos los aranceles agrarios e industriales (en comparación, EE UU aplica un arancel del 350 por ciento a la carne de vacuno, mientras que la UE carga con un 300 por ciento el azúcar). Se ha forzado también a Tonga a hacer serias concesiones en una serie de sectores de servicios.

## Otros temas de desarrollo

Otros numerosos temas de apremiante importancia para los países en desarrollo apenas han recibido atención en Hong Kong, al igual que en el resto de la ronda, hasta la fecha. En el anexo F se acuerdan algunas cuestiones técnicas menores, en especial una ampliación para los PMA de su exención de las penalizaciones del acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (TRIMS). En otras partes, el texto consiste en gran medida en huecas exhortaciones a los miembros para que 'redoblen sus esfuerzos' en una serie de temas que incluyen el tratamiento especial y diferenciado (**párrafos 35-38**), la aplicación de acuerdos anteriores (**párrafo 39**), los problemas específicos que afrontan las pequeñas economías (**párrafo 41**), comercio, deuda y economía (**párrafo 42**), comercio y transferencia de tecnología (**página 43**), mercancías (**párrafo 55**) y erosión de preferencias (**párrafos 9 y 20**).

### **3 Si la declaración de Hong Kong es tan mala, ¿porqué la han firmado los países en desarrollo?**

En la última reunión de jefes de delegación el estado de ánimo entre las mayoría de los países en desarrollo era más de aceptación resentida que de celebración. Cuba (en NAMA) y Venezuela (en NAMA y servicios) pidieron que constaran en acta sus reservas, pero no provocaron el colapso de la conferencia.

Casi todos los delegados coincidían en que un nuevo colapso al estilo de Cancún dañaría a la OMC como institución, quizás de forma terminal, y quisieron evitar que ese fuera el resultado final.

Desde el primer día de la conferencia, los delegados mostraron temor a ser culpados del fracaso de la misma y hubo declaraciones regulares de los negociadores del Norte utilizando esta táctica para presionar a los países en desarrollo. Les colocaban entre la espada y la pared, impulsando sus propias agendas al tiempo que decían que la intransigencia de los países en desarrollo conduciría a un fracaso del que serían acusados. Por crudo que resulte, la táctica funcionó claramente con algunos ministros.

Más allá de la psicología de la conferencia, la realidad es que la mayor parte de las decisiones importantes sobre temas como NAMA, servicios y agricultura fueron aplazadas para más adelante. Las puertas se dejaron suficientemente abiertas en negociaciones complejas como para que todos los ministros se fueran sintiendo al menos que algo podría conseguirse en el futuro para sus países. Si los países en desarrollo no se hubieran hecho valer de la forma en que lo hicieron, el texto final habría sido mucho peor.

Los ministros de los países en desarrollo, como los políticos de cualquier lugar, están deseosos de volver de la conferencia con algo tangible que mostrar a sus votantes y empresas, de manera que se les podía persuadir de aceptar concesiones ahora (DFQF, una fecha para acabar con los subsidios a la exportación) a cambio de concesiones más vagas, pero potencialmente mucho más significativas, más adelante. La economía política de las negociaciones también juega su papel, para los PMA en particular, los futuros sectores industriales y de servicios que pueden un día llegar a verse debilitados por unos malos acuerdos todavía no existen, por lo que no hay nadie haciendo *lobby* para presionarles.

## ¿Qué pasa ahora?

‘Seguir camino adelante dando patadas a la lata ‘ como lo definió un senador estadounidense, no es una opción que pueda durar más de unos pocos meses, debido a los plazos que impone la legislación comercial de EE UU. Bajo la ‘autorización para la promoción del comercio’ del Gobierno (más conocida como ‘Vía Rápida’), el Congreso sólo puede votar a favor o en contra de los acuerdos comerciales negociados por el gobierno, pero no puede modificarlos. La Vía Rápida termina en junio de 2007, lo que deja un difícil plazo político. Sin la Vía Rápida, es legislativamente imposible que el Congreso tome en consideración un acuerdo comercial.

Incluso con la Vía Rápida, cualquier acuerdo final de la Ronda Doha debe entrar en el Congreso con varios meses de antelación para que pueda aprobarse a tiempo. Esto significa que el texto sobre modalidades debe estar terminado a mediados de 2006, a fin de dejar tiempo para el trabajo técnico que requiere completar una planificación detallada de los compromisos en diferentes sectores y productos dentro de los plazos de la Vía Rápida.

Según el texto aprobado en Hong Kong, el acuerdo sobre modalidades tiene que estar finalizado para el 30 de abril de 2006, pero pocos delegados creen que esto sea posible. Después de 16 meses de duras negociaciones, en Hong Kong sólo se logró un pequeño avance con respecto al marco de julio de 2004. Durante las próximas semanas, a medida que los delegados y los gobiernos digieran esta situación, es posible que tome relieve la idea de que estamos con toda probabilidad ante una ronda larga. El estado de ánimo en el Congreso norteamericano es tal que no se espera que se renueve la Vía Rápida y puede que haya que esperar a un nuevo presidente y un nuevo clima político para que sea posible. Esto puede llevar bastante tiempo, el Congreso denegó al presidente Clinton la autorización para la Vía Rápida durante la mayor parte de sus 8 años de mandato.

Si la ronda se prolonga hasta entrar en la próxima década, las implicaciones para el desarrollo dependerán de cambios geopolíticos más amplios, pero los hechos desde Doha (la creciente reivindicación de los grupos de países en desarrollo tales como el G20 y el G33, la crisis del Consenso de Washington) dan alguna razón para ser optimistas y pensar que cuanto más se prolongue la ronda, mejores serán los resultados. Es más, a medida que avanzan las negociaciones, se puede producir una cierta limitación del proteccionismo del Norte y quizás de la presión a favor de acuerdos comerciales regionales más allá de la OMC. Sin embargo, el precio a pagar por una ronda larga es alto en términos de prolongar la agonía

de un sistema comercial mundial injusto que condena a los países en desarrollo a la pobreza.

Con el fin de intentar cumplir el plazo del 30 de abril de 2006 para modalidades en agricultura y NAMA, los delegados se volverán a encontrar durante los primeros meses del año. Podría tratarse de una conferencia ministerial o (más probablemente) de un 'consejo general con los ministros' como el que aprobó el Acuerdo Marco de 2004.

Oxfam tiene serias preocupaciones con respecto a la opción del Consejo General. Es vital que cualquier decisión no pretenda mover las negociaciones a puerta cerrada, fuera del escrutinio público e incluso de algunos ministros, como ocurrió en cierta medida en julio de 2004. Un Consejo General no es el lugar donde tomar decisiones de esta magnitud. Además, cuando vuelvan a encontrarse, los miembros de la OMC se enfrentarán a las mismas difíciles decisiones que en Hong Kong, y a menos que los países ricos estén dispuestos a poner sobre la mesa ofertas totalmente nuevas, no será fácil llegar a un acuerdo, menos aún a uno que se asiente sobre las promesas de desarrollo hechas en Doha. Los negociadores de los países ricos no pueden simplemente llegar y continuar donde lo dejaron en Hong Kong. Antes deben hacer examen de conciencia, y presentar una resolución de Año Nuevo para convertir todo esto en una ronda de desarrollo para los pobres del mundo.

La Ronda Doha, lanzada con tanta fanfarria hace cuatro años, corre el peligro de estancarse. Para los países ricos ver un mundo libre de extrema pobreza y hambre es tanto una obligación moral como interés propio a largo plazo. No sólo han fracasado en el cumplimiento de las promesas de Doha, sino que hay señales preocupantes de que la ronda ha perdido el rumbo y se ha convertido en una negociación tradicional del estilo 'la fuerza es el derecho', en la que el resultado final podría hacer más mal que bien al desarrollo. Está en manos de los líderes mundiales, tanto de los países desarrollados como en desarrollo, asegurar que esto no ocurra y hacer que el comercio sea justo.

## Notas

<sup>1</sup> Duncan Green (2005) 'Derramar Sangre: Cómo los países ricos han dejado al desarrollo fuera de las negociaciones de la OMC', Informe de Oxfam No.82, Oxford: Oxfam Internacional, disponible en: [www.oxfam.org.uk/es/files/bp121605\\_blood\\_floor.pdf](http://www.oxfam.org.uk/es/files/bp121605_blood_floor.pdf)

<sup>2</sup> La erosión de las preferencias se refiere a la pérdida de beneficios por parte de los países receptores de preferencias puesto que, a medida que los países ricos reducen sus aranceles, la ventaja que les otorgan los esquemas de preferencias también se reduce.

<sup>3</sup> A este grupo se le conoció también como 'NAMA 11', pero aún tenemos que identificar los otros dos miembros.

<sup>4</sup> Aranceles escalonados: tasas de importación más elevadas para los productos semiprocesados que para las materias primas, y más elevadas aún para los productos acabados. Esta práctica protege a las industrias de procesamiento nacionales y desincentiva el desarrollo de la actividad industrial en los países de origen de las materias primas.

Picos arancelarios: aranceles relativamente elevados, entre niveles arancelarios en general bajos. Para los países industrializados, normalmente se definen como 'picos arancelarios' los que se sitúan en el 15 por ciento o por encima.

© Oxfam Internacional, diciembre de 2005

Este documento ha sido escrito por Duncan Green. Oxfam agradece la ayuda de Romain Benicchio, Jennifer Brant, Barry Coates, Gonzalo Fanjul, Mark Fried, Jeremy Hobbs, Marita Huitjes, Gawain Kripke, Shuna Lennon, Muthoni Muriu, Francis Perez, Liz Stuart, Simon Ticehurst, Samar Verma, Marita Wiggertaler y Takumo Yamada, en su elaboración. Forma parte de una serie de documentos escritos para informar el debate público sobre temas políticos de desarrollo y humanitarios.

El texto es de libre utilización para actividades de incidencia, campañas, educación e investigación, siempre que se cite la fuente completa. El depositario del copyright solicita que se le informe de estos usos con el fin de evaluar su impacto. Para su utilización en cualquier otra circunstancia, en otras publicaciones, traducción o adaptación, se debe obtener permiso y es posible que se solicite el pago de una tasa. Correo electrónico: [publish@oxfam.org.uk](mailto:publish@oxfam.org.uk).

Para más información sobre este tema o sobre la campaña de Comercio Con Justicia, por favor contactar [Info@IntermonOxfam.org](mailto:Info@IntermonOxfam.org) o entrar en [www.comercioconjusticia.com](http://www.comercioconjusticia.com).

**Oxfam Internacional** es una confederación de doce organizaciones que trabajan conjuntamente en más de 100 países para encontrar soluciones duraderas a la pobreza y la injusticia: Oxfam América, Oxfam-Bélgica, Oxfam Canadá, Oxfam Australia, Oxfam Alemania, Oxfam GB, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (España), Oxfam Irlanda, Novib Oxfam Holanda, Oxfam Nueva Zelanda, y Oxfam Quebec. Si desea más información llame o escriba a cualquiera de las agencias o visite [www.oxfam.org](http://www.oxfam.org)

**Oficinas de Cabildeo de Oxfam Internacional:**

Washington: 1112 16th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20036, EE.UU. Tel: +1.202.496.1170. E-mail: [advocacy@oxfaminternational.org](mailto:advocacy@oxfaminternational.org)

Bruselas: 22 rue de Commerce, 1000 Bruselas, Bélgica  
Tel: +322.502.0391. E-mail: [luis.morago@oxfaminternational.org](mailto:luis.morago@oxfaminternational.org)

Ginebra: 15 rue des Savoises, 1205 Ginebra, Suiza  
Tel: +41.22.321.2371. E-mail: [celine.charveriat@oxfaminternational.org](mailto:celine.charveriat@oxfaminternational.org)

Nueva York: 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, Nueva York, NY 10017, EE.UU. Tel: +1.212.687.2091. E-mail: [nicola.reindorp@oxfaminternational.org](mailto:nicola.reindorp@oxfaminternational.org)

Tokio: Oxfam Japan, Maruko-Bldg. 2F, 1-20-6, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tokio 110-0015, Japón  
Tel/Fax: +81.3.3834.1556. E-mail: [advocacy@oxfaminternational.org](mailto:advocacy@oxfaminternational.org)

<p><b>Oxfam Estados Unidos</b> 26 West St. Boston, MA 02111-1206, EE.UU. Tel: +1.617.482.1211 E-mail: <a href="mailto:info@oxfamamerica.org">info@oxfamamerica.org</a> <a href="http://www.oxfamamerica.org">www.oxfamamerica.org</a></p>	<p><b>Intermón Oxfam (España)</b> Roger de Llúria 15 08010, Barcelona, España Tel: +34.902.330.331 E-mail: <a href="mailto:info@intermonoxfam.org">info@intermonoxfam.org</a> <a href="http://www.intermonoxfam.org">www.intermonoxfam.org</a></p>
<p><b>Oxfam Australia</b> 156 George St. Fitzroy, Victoria 3065, Australia Tel: +61.3.9289.9444 E-mail: <a href="mailto:enquire@caa.org.au">enquire@caa.org.au</a> <a href="http://www.oxfam.org.au">www.oxfam.org.au</a></p>	<p><b>Oxfam Irlanda</b> <u>Oficina de Dublín</u>, 9 Burgh Quay, Dublín 2 Irlanda, Tel: +353.1.672.7662 <u>Oficina de Belfast</u>, 115 North St, Belfast BT1 1ND, Reino Unido, Tel: +44.28.9023.0220 E-mail: <a href="mailto:communications@oxfam.ie">communications@oxfam.ie</a> <a href="http://www.oxfamireland.org">www.oxfamireland.org</a></p>
<p><b>Oxfam Canadá</b> 250 City Centre Ave, Suite 400 Ottawa, Ontario, K1R 6K7, Canadá Tel: +1.613.237.5236 E-mail: <a href="mailto:info@oxfam.ca">info@oxfam.ca</a> <a href="http://www.oxfam.ca">www.oxfam.ca</a></p>	<p><b>Oxfam Nueva Zelanda</b> PO Box 68357, Auckland 1032 Nueva Zelanda Tel: +64.9.355.6500 (Toll-free 0800 400 666) E-mail: <a href="mailto:oxfam@oxfam.org.nz">oxfam@oxfam.org.nz</a> <a href="http://www.oxfam.org.nz">www.oxfam.org.nz</a></p>
<p><b>Oxfam Alemania</b> Greifswalder Str. 33a 10405 Berlín, Alemania Tel: +49.30.428.50621 E-mail: <a href="mailto:info@oxfam.de">info@oxfam.de</a> <a href="http://www.oxfam.de">www.oxfam.de</a></p>	<p><b>Novib Oxfam Países Bajos</b> Mauritskade 9, Postbus 30919 2500 GX, La Haya, Países Bajos Tel: +31.70.342.1621 E-mail: <a href="mailto:info@novib.nl">info@novib.nl</a> <a href="http://www.novib.nl">www.novib.nl</a></p>
<p><b>Oxfam Gran Bretaña</b> Oxfam House, John Smith Drive Cowley, Oxford, OX4 2JY, Reino Unido Tel: +44.(0)1865.473727 E-mail: <a href="mailto:enquiries@oxfam.org.uk">enquiries@oxfam.org.uk</a> <a href="http://www.oxfam.org.uk">www.oxfam.org.uk</a></p>	<p><b>Oxfam Solidarité (Bélgica)</b> Rue des Quatre Vents 60 1080 Bruselas, Bélgica Tel: +32.2.501.6700 E-mail: <a href="mailto:oxfamsol@oxfamsol.be">oxfamsol@oxfamsol.be</a> <a href="http://www.oxfamsol.be">www.oxfamsol.be</a></p>
<p><b>Oxfam Hong Kong</b> 17/fl., China United Centre 28 Marble Road, North Point, Hong Kong Tel: +852.2520.2525 E-mail: <a href="mailto:info@oxfam.org.hk">info@oxfam.org.hk</a> <a href="http://www.oxfam.org.hk">www.oxfam.org.hk</a></p>	<p><b>Oxfam Quebec</b> 2330 rue Notre Dame Ouest, bureau 200 Montréal, Quebec, H3J 2Y2, Canadá Tel: +1.514.937.1614 E-mail: <a href="mailto:info@oxfam.qc.ca">info@oxfam.qc.ca</a> <a href="http://www.oxfam.qc.ca">www.oxfam.qc.ca</a></p>