

Escrito por Edwin Giraldo Ruiz. Washington, DC Jueves, 08 de Abril de 2010 23:10

PRINT

Análisis de una disputa comercial



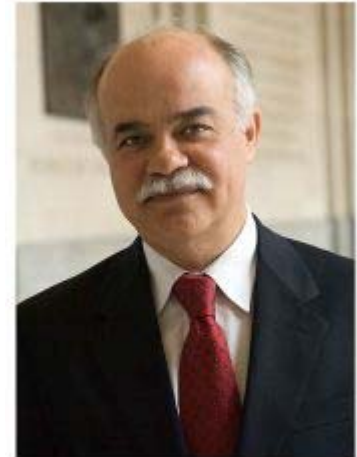
A principios de marzo, el presidente Luiz Inácio Lula da Silva sentenció: “Queremos mostrarle a Estados Unidos que no importa si eres grande o pequeño, o cuánto dinero tienes como nación”. Brasil anunció así una millonaria sanción a Estados Unidos en retaliación por los subsidios norteamericanos ilegales aplicados a su producción de algodón, tras ocho años de infructuosos litigios ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La OMC, en una decisión histórica, concedió a Brasil en 2009 el derecho a utilizar represalias cruzadas para obtener 830 millones de dólares por año de EEUU. El gobierno de Lula ha comenzado con una lista de 102 productos estadounidenses que sufrirían aumentos en el arancel de importación entre el 30 y 50 por ciento, para recuperar 591 millones tras su entrada en vigor el próximo 7 de abril. Así mismo, divulgó para consulta pública una lista de productos de propiedad intelectual que también serán sancionados con 238 millones.

Analistas en Washington consideran que esta disputa comercial debe ser entendida desde sus orígenes, pues “el Gobierno de Brasil, no solo Lula sino también su predecesor, viene persistiendo para que países como EEUU en el tema del algodón; y Europa con el azúcar, jueguen bajos las normas de la OMC”, dice Paulo Sotero, director del Brazil Institute en el Woodrow Wilson International Center.

Si bien las relaciones bilaterales entre ambos países no pasan por el mejor momento, luego de sus diferencias durante la crisis política de Honduras y la visita del líder iraní Mahmud Ahmadineyad a Brasil, esta disputa se da dentro de un marco jurídico legal garantizado la OMC.

Por eso, términos como “guerra comercial”, muy empleado por medios y analistas, “señalan más de lo que realmente está sucediendo. Esta no es la primera vez que existe una confrontación entre estos países en el campo comercial”, opina Sotero.



Retaliaciones cruzadas

No es la primera vez que la OMC autoriza represalias cruzadas. Existen dos casos como referencia, aunque no se finiquitaron las sanciones pues los países llegaron a un acuerdo. El primero involucró a Ecuador con la disputa del banano con la Unión Europea; y segundo a Aruba con EE.UU. por apuestas deportivas por internet. En otras palabras, Brasil sería el primer país en ejecutar este tipo de acciones si persisten las dificultades para pactar una solución.

Juan Carlos Hidalgo, coordinador de Proyectos para América Latina del Cato Institute, comenta que “será interesante ver cómo por primera vez se pone en práctica este tema y se aplica dentro de la dinámica política estadounidense, con el fin de que los grupos afectados y con poder político hagan lobby en el Congreso para reformar las leyes de subsidios agrícolas”.



Explica que la selección de productos en estas retaliaciones se desarrolla bajo dos criterios. Uno es doméstico, para que los aranceles no vayan a castigar a sectores políticamente organizados o económicamente vulnerables.

“Por ejemplo, si lo que pretende Brasil es poner arancel a algún tipo de producto de consumo masivo, generaría un alza en el precio del mismo, y eso no es una política ganadora para su gobierno”.

Por otra parte, se escogen productos que provengan de estados americanos que sean “críticos” en su dinámica política.

“Cuando Europa fue autorizada a aplicar retaliación contra EE.UU por los aranceles al acero que puso la administración de George Bush a inicios del 2000, la UE escogió productos como el jugo de naranja de Florida y quesos de Wisconsin.

Si se castigan estos productos, seguramente los grupos productores irán contra el gobierno para que la medida de turno sea levantada”.

El Gobierno de Brasil manifestó que vería con buenos ojos un compromiso estadounidense de llevar un proyecto de reforma al Congreso. Líderes empresariales han propuesto compensaciones mediante inversiones de EEUU en la investigación algodonera, así como más importaciones estadounidenses de carne, jugo de naranja y etanol brasileño.

Según Hidalgo, “una solución para EE.UU, aunque representaría enfrentarse a ‘lobbies’ poderosos, sería eliminar el arancel para el etanol brasileño. Actualmente este producto paga alrededor de 70 centavos por galón o litro para entrar a EEUU, lo cual lo hace económicamente inviable. Pero todo parece que la administración de Lula tiene la intención de llevar esto hasta las últimas consecuencias”.

Prioridades políticas

Altos funcionarios estadounidenses, como la Secretaria de Estado Hillary Clinton y el Secretario de Comercio Gary Locke, viajaron a Brasil para adelantar diálogos. Pero, a pesar de sus muestras de preocupación, el Gobierno de Obama tiene opciones limitadas en el corto plazo porque las reformas al sistema agrícola americano solo se podrán ejecutar hasta el 2012, y la discusión de este caso en el Congreso tomaría un extenso camino debido a las prioridades políticas y económicas en la agenda actual.

Nefeterius Akeli McPherson, vocera de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, dijo que “estamos decepcionados de que Brasil haya tomado estas medidas. Algunas propuestas incrementan la preocupación de un potencial impacto sobre el clima de inversión en Brasil”.

La oficial se abstuvo de entregar más declaraciones mientras las negociaciones se lleven a cabo, pero afirmó que “continuaremos trabajando con Brasil, consultaremos al Congreso americano y las partes interesadas para encontrar solución a este asunto sin que Brasil proceda con las contramedidas”.

Edwin Giraldo Ruiz. Washington, DC

