

V Conferencia Ministerial de la OMC y los países en desarrollo

Gonzalo Fanjul Suárez

Documento de trabajo 4/2003



D. Gonzalo Fanjul Suárez

Investigador del Departamento de Campañas y Estudios de Intermón Oxfam.

Economista, Máster en Cooperación Internacional y Desarrollo, trabajó en Cuzco (Perú) en una organización local de desarrollo rural. Desde enero de 1998 es responsable de las investigaciones y la incidencia política en el tema de comercio y coordina el grupo de trabajo de Oxfam Internacional en este ámbito.

Ha participado como observador de Oxfam Internacional en las Conferencias Ministeriales de la OMC en Seattle (1999) y Doha (2001).

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas

© Fundación Alternativas

© Gonzalo Fanjul Suárez

ISBN: 84-96204-03-0

Depósito Legal: M-20218-2003

Contenido

Resumen Ejecutivo	5
1 Introducción	7
2 Comercio, Globalización y Desarrollo	9
2.1 Un motor para la reducción de la pobreza	9
2.2 La estrategia de Epulón: Cómo el comercio apuntala las desigualdades	12
2.3 El falso paradigma de la liberalización	14
2.4 El caso de España: los defectos del “nuevo rico”	15
3 Las relaciones comerciales entre España y los PVD	19
3.1 El comercio de bienes y servicios entre España y los PVD	19
3.2 La inversión directa de España en el Tercer Mundo	23
3.3 Conclusiones	25
4 Una agenda del desarrollo para las negociaciones de la OMC.	
El papel de España	27
4.1 Agricultura: La locura organizada	28
4.2 Acceso a mercados: promesas rotas	36
4.3 Propiedad intelectual y servicios: los riesgos de privatizar bienes públicos	40
4.4 No a la inclusión de “nuevos temas”	44
4.5 Reforma de la OMC	46
5 Conclusiones y Propuestas	49
Bibliografía	55
Listado de gráficos y tablas	57

V Conferencia Ministerial de la OMC y los países en desarrollo. Propuestas para la posición española

Gonzalo Fanjul Suárez

Investigador de Intermón Oxfam

Ha pasado un año y medio desde el pomposo lanzamiento de la **Ronda de Desarrollo en Doha**, donde los países miembros de la OMC prometían hacer de la lucha contra la pobreza una de las prioridades de la ronda de negociaciones comerciales. Pero, la Ronda del Desarrollo **se ha convertido en más subsidios agrarios para los agricultores del Norte**, en una ofensiva del Gobierno de EEUU y sus empresas asociadas por impedir el acceso de los países pobres a medicamentos esenciales y en **la perpetuación de un sistema de hipocresía y dobles raseros** que fuerza a los países pobres a desproteger unilateralmente sus economías mientras los ricos conservan un sistema de barreras.

Los países pobres necesitan incrementar sus exportaciones. Un aumento de un 5 por ciento de su participación en las exportaciones mundiales generaría más de 350.000 millones de dólares, siete veces más de lo que reciben en concepto de ayuda.

Parte del problema está en un modelo de liberalización comercial aplicado con plantilla por el FMI y el Banco Mundial, que ignora la especificidad de cada caso. Por otra parte, hay que cuestionar el paradigma ideológico de la OMC.

El presente Documento de trabajo, **ante la V Conferencia Ministerial de la OMC que se celebrará en septiembre de 2003** en México, repasa los elementos esenciales de **la agenda del desarrollo en las negociaciones** comerciales actuales: el **dumping en las exportaciones agrarias** y la incapacidad de los países pobres para protegerse de él; la **supuesta incompatibilidad entre los intereses de España y los países en desarrollo** en las negociaciones agrarias; la necesidad de un mayor acceso a los mercados del Norte, especialmente en sectores como el textil; los **riesgos de unos acuerdos sobre propiedad intelectual** y servicios que primen el interés privado sobre el interés público; y otros más, sin olvidar la **urgente necesidad de reformar la OMC** y hacerla más compatible con los intereses del conjunto de sus países miembros.

España debe presionar a la UE para que ésta ejerza un liderazgo en la consecución de los siguientes objetivos de liberalización comercial en los meses previos a la próxima Conferencia Ministerial de Cancún y durante la celebración de ésta.

El FMI y el Banco Mundial deben de utilizar los programas de ajuste para forzar la liberalización comercial en los países en desarrollo, especialmente en el sector agrario.

Agricultura. La reforma de la PAC debe contemplar: una reducción drástica de los niveles de producción (especialmente en los sectores más perjudiciales para los países pobres, como el lácteo o el de azúcar); medidas de modulación obligatoria y progresiva; mecanismos coercitivos para el cumplimiento de la eco-condicionalidad.

Barreras arancelarias. La OMC debe reconocer el derecho de los países en desarrollo a proteger su sector agrario por razones de seguridad alimentaria. Para ello debe aprobarse una Caja del Desarrollo en el Acuerdo sobre Agricultura bajo la cual los países pobres puedan establecer barreras arancelarias y conceder ayudas.

Reducción significativa de las barreras arancelarias impuestas a los países en desarrollo, especialmente en los sectores de agricultura y textiles y confecciones. En este sentido, debe haber un compromiso explícito para eliminar las aranceles pico y escalonados, que castigan el esfuerzo de industrialización de los países pobres.

Acuerdos sobre Propiedad Intelectual y Servicios. El ADPIC debe ser reformado para garantizar la preeminencia del bien público y el equilibrio entre los intereses de los usuarios y los de los poseedores de la patente. Deben tomarse medidas inmediatas para impedir las patentes sobre organismos vivos y revisar las que se hayan aprobado.

Reforma de la OMC. Para garantizar el la transparencia, el funcionamiento democrático y orientación al desarrollo de la OMC, los países miembros deben aprobar las siguientes medidas: evaluación del impacto que ha tenido hasta ahora sobre el desarrollo el proceso de liberalización; asistencia técnica y financiera adecuada para los países en desarrollo para que puedan participar plenamente en todas las negociaciones; plena transparencia sobre el ejercicio de influencia “informal” que realizan los actores sociales, en especial las empresas transnacionales. Para ello deben hacerse públicos todos los contactos y propuestas escritas relacionadas con las negociaciones comerciales.

Un Plan de Rescate para frenar el deterioro de los precios de las materias primas: aunque éste no sea un tema propio de la agenda OMC, es imprescindible que el problema de la caída de los precios de las materias primas entre en la agenda comercial de los países ricos. Recientemente se han planteado algunas iniciativas (como la Conferencia Internacional sobre Café que tendrá lugar en mayo de 2003), pero se echa en falta un liderazgo claro de la UE en un tema que constituye una preocupación esencial para decenas de países pobres.

1. Introducción

En noviembre de 2001 ministros de Comercio de todo el mundo reunidos en Qatar para la IV Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), decidieron el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales. De forma grandilocuente, aunque perfectamente calculada, muchos de estos países empezaron a denominar este nuevo proceso la Ronda del Desarrollo. Con ello se destacaba el papel que el comercio internacional puede jugar en el desarrollo y se establecía la reducción de la pobreza como uno de los objetivos prioritarios de las negociaciones comerciales.

Un año después, los hechos dejaban estas declaraciones en un mero ejercicio de relaciones públicas. La Ronda del Desarrollo se ha convertido en más y peores subsidios agrarios para los agricultores del Norte, en una ofensiva del Gobierno norteamericano y sus empresas asociadas por impedir el acceso de los países pobres a medicamentos esenciales y, en fin, en la perpetuación de un sistema de hipocresía y dobles raseros que fuerza a los países pobres a desproteger unilateralmente sus economías mientras los ricos conservan un complejo sistema de barreras a las importaciones del Sur.

Los ministros de la OMC tenían razón al afirmar que el comercio tiene un potencial sin precedentes para reducir la pobreza y las desigualdades, pero olvidaron mencionar que hasta ahora –y salvo contadas excepciones– ha estado muy lejos de hacerlo. Bien al contrario, las reglas que rigen hoy el comercio internacional benefician de forma desproporcionada los intereses de un pequeño grupo de países ricos y de compañías transnacionales. Dos terceras partes de la Humanidad no tienen acceso a las oportunidades que les ofrecen mercados en los que resultan altamente eficientes. En medio de la creciente riqueza generada por el comercio, hay 1.100 millones de personas condenadas a sobrevivir con menos de un dólar al día, la misma cantidad que a mediados de los ochenta. Las desigualdades entre ricos y pobres están aumentando, tanto entre países en general como entre los pobres. Los países de renta alta, con sólo el 14 por ciento de la población mundial, acaparan el 75 por ciento del PIB mundial, la misma proporción aproximadamente que en 1990 (Banco Mundial, 2002).

La OMC –y los países que la controlan, entre los que se encuentra la Unión Europea (UE)– se enfrenta a una grave crisis de legitimidad. Un nuevo fracaso a la hora de respetar los intereses de todos los países en proceso multilateral de negociaciones puede acabar con esta institución y con los fines que persigue.

España, como novena potencia económica mundial (Banco Mundial, 2002:1) y como país con una importancia creciente en el seno de la UE, no puede escapar a esta responsabilidad. Nuestro país conoce bien la importancia estratégica del comercio para el desarrollo, porque gracias al comercio ha conocido en el último cuarto del siglo XX una prosperidad sin precedentes en toda su Historia. Sin embargo, con sus actos o sus omisiones a la hora de conformar la posición de la UE, España niega a otros países las oportunidades y los derechos que ella ha disfrutado. En algunos casos, esta actitud responde a un interés de Estado mal entendido en el que la fuerza económica y política prevalece sobre un sistema de reglas justo y solidario. En otros, se da la paradoja de que España perjudica los intereses de los países en desarrollo al tiempo que arriesga los propios para beneficiar a un puñado de influyentes grupos de presión.

A lo largo de este documento analizaremos algunos de estos elementos, profundizando en el proceso actual de negociaciones y haciendo propuestas con respecto a la posición española. La sección primera repasa brevemente la importancia del comercio para el crecimiento y el desarrollo, explicando por qué los países pobres quedan fuera de esos beneficios. En la sección segunda se presenta una fotografía de las relaciones comerciales de España con los PVD, incluyendo los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). Finalmente, la sección tercera extrae algunas conclusiones y expone las propuestas sugeridas^(*).

^(*) El autor quiere agradecer la contribución de Paula San Pedro, Xabier Basterra y Carlos Galán a diferentes capítulos de este trabajo.

2. Comercio, Globalización y Desarrollo

Pedro Cruz es un campesino dominicano. Durante generaciones, su familia ha tenido siempre un pequeño número de vacas con las que garantizar el aprovisionamiento familiar de leche y unos ingresos complementarios a través de la venta de productos lácteos en los mercados locales de Monte Plata, la región donde vive. Pero en los últimos años, tanto él como otros muchos pequeños productores de su país se han visto obligados a abandonar la producción de leche y vender sus vacas, incapaces de competir con los precios de la leche en polvo importada de la Unión Europea, abaratados gracias al uso de subsidios a la exportación. Muchos de sus amigos han emigrado a Santo Domingo, a Europa o a EE.UU., y él ha optado por quedarse produciendo cacao, aunque los precios de este producto hayan oscilado violentamente en los últimos cuatro años (Intermón Oxfam, 2002:1).

La historia de Pedro es la historia de cientos de millones de personas en el Tercer Mundo: pequeños agricultores latinoamericanos, trabajadoras asiáticas del sector textil, productores africanos de materias primas... Todos ellos son víctimas un modelo de globalización caracterizado por la interdependencia comercial y financiera, la revolución tecnológica y la expansión de las empresas transnacionales. Pero marcado también por el reparto impudicamente desigual de los beneficios que genera.

La Historia económica de los últimos cincuenta años está cuajada de experiencias contradictorias: el desarrollo sin precedentes de algunas regiones contrasta con la marginación creciente de otras. España ha tenido la fortuna de encontrarse en el primer grupo, lo que se debe, entre otras cosas, a haber podido aplicar políticas que hoy están vetadas para los países pobres. El comercio no es un problema para el crecimiento y el desarrollo de los países pobres, pero sí lo son las reglas que lo rigen y los presupuestos ideológicos con los que éstas son aplicadas.

2.1 Un motor para la reducción de la pobreza

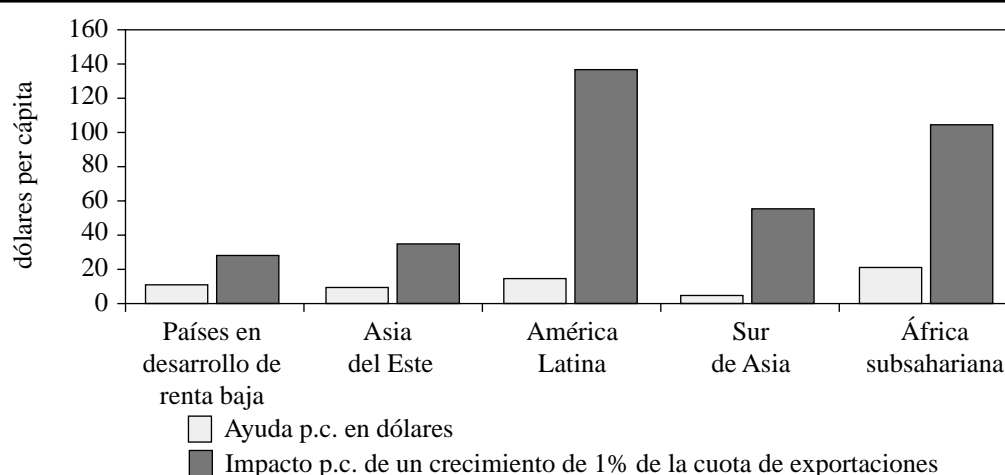
Cuando los gobernantes de los países ricos repiten el viejo axioma de ‘comercio, no ayuda’, en la mayor parte de los casos buscan justificar los vergonzosos niveles de ayuda al desarrollo que exhiben la mayor parte de los miembros de la OCDE. Sin embargo, y aunque ellos manipulen las reglas del juego para impedir el comercio, es incomparable la importancia relativa del comercio respecto de la ayuda en la generación de recursos para el desarrollo.

Incrementos, incluso pequeños, en la participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales, sobrepasarían con creces cualquier aumento imaginable de la ayuda. En su conjunto, los ingresos per cápita que obtienen los países en desarrollo mediante las exportaciones (322 dólares) superan en más de treinta veces lo que reciben en concepto de ayuda (10 dólares). Incluso los países de renta baja obtienen doce veces más de las exportaciones (113 dólares per cápita) que de la ayuda (9 dólares). En cifras absolutas, un incremento de un 5 por ciento de su participación en las exportaciones mundiales generaría más de 350.000 millones de dólares, siete veces más de lo que reciben en concepto de ayuda. Estas cifras ilustran gráficamente las pérdidas de los países derivadas de las políticas que privan a los países en desarrollo de su participación en los mercados mundiales. (Banco Mundial, 2001:1). En el Gráfico 1 puede verse el impacto que se produciría en la renta de las diferentes regiones si los PVD pudieran aumentar en un 1 por ciento la cuota de exportaciones.

La importancia relativa del comercio respecto de otras fuentes de ingreso en los PVD no está únicamente en la cantidad de recursos que genera, sino en la forma en que lo hace. Al contrario de lo que ocurre con la ayuda, el potencial productivo del comercio podría generar de forma directa para las familias ingresos, empleo y recursos para invertir. Asimismo puede ayudar a garantizar un cierto nivel de autosuficiencia a través de la generación de divisas, reduciendo su dependencia de la arbitrariedad de los donantes.

El incremento de los ingresos nacionales por esta vía de comercio debe llevar a una reducción de los niveles de pobreza, aunque la intensidad de ésta depende en gran medida de otro factor clave: la redistribución de la riqueza. Supongamos en un escenario hipotético de bajo nivel de desigualdad un incremento agregado de las exportaciones del

Gráfico 1. Comercio y ayuda: impacto en la renta p.c. de un aumento de un 1% de la cuota de mercado de las exportaciones mundiales de las regiones



Fuente: Oxfam 2002:1

4 por ciento (por ejemplo un 1 por ciento para cada una de las regiones) reduciría el número de personas pobres en 128 millones (12 por ciento de la población mundial). El descenso mayor se produciría en África subsahariana, donde 60 millones de personas (una quinta parte) se situarían por encima del umbral de reducción de la pobreza. Sur de Asia: 56 millones. Este de Asia: 9 millones. América Latina: 3 millones.

Las experiencias acumuladas por diferentes regiones del mundo en las últimas décadas describen las claves para hacer de la integración comercial una herramienta para el crecimiento con equidad y la reducción de la pobreza. Las exportaciones pueden mejorar los ingresos y el bienestar de las comunidades pobres, por su contribución al crecimiento económico general. Sin embargo, los patrones de crecimiento también son importantes. Las exportaciones son más efectivas para reducir la pobreza cuando generan demanda en mercados en los que los pobres pueden participar, como las manufacturas intensivas en mano de obra y la agricultura. La acumulación de las experiencias y datos de cientos de organizaciones y comunidades en el tercer Mundo prueban que el grado en el que los pobres se benefician dependerá en parte de factores tales como el acceso a infraestructuras, educación y asistencia sanitaria, así como de las estructuras en vigor, incluidas las relaciones de género, que configuran la distribución de oportunidades y beneficios en el mercado.

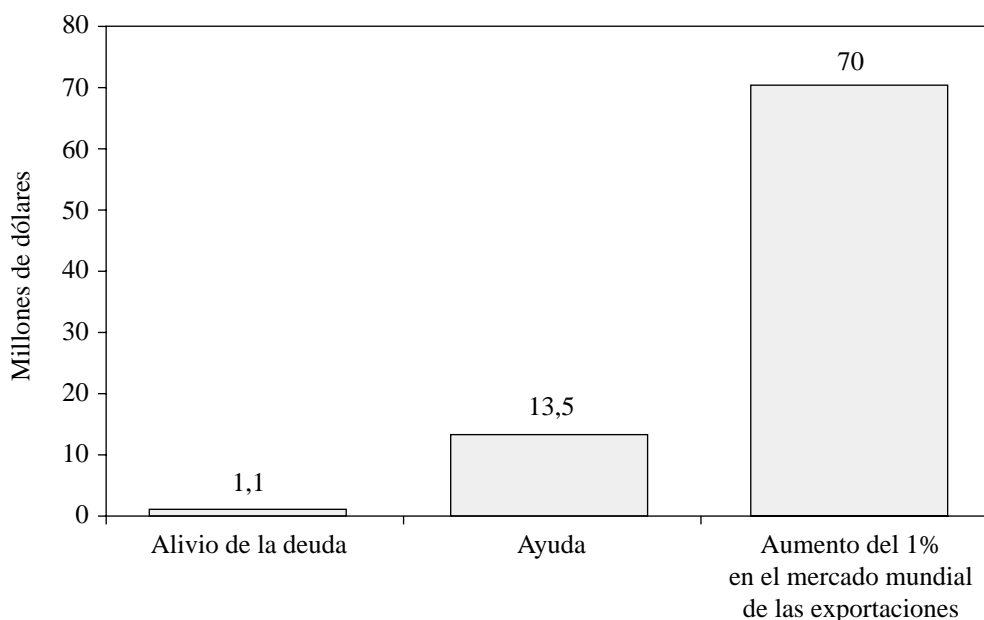
África Subsahariana vs. Asia del Este. Las dos caras del comercio y la reducción de la pobreza

Durante las dos últimas décadas la participación de África subsahariana en el comercio mundial se ha reducido de forma dramática, cayendo del 3,5 al 1,3 por ciento. No cabe duda que esto ha tenido un impacto. Si África tuviese hoy la misma cuota de mercado que en 1980 podría generar en divisas unos 278.000 millones de dólares anuales. Expresado en términos de renta per capita, supondría casi duplicar la media actual. Los Gobiernos del Norte se felicitan por sus niveles de condonación de deuda y de AOD dirigidos a África, pero olvidan mencionar los costes de una política comercial que margina a este subcontinente en mercados en los que resulta altamente eficiente, como por ejemplo el agrario.

Bien al contrario, los países del este asiático han experimentado durante los últimos 40 años uno de los períodos más prósperos en la historia económica moderna. Ya sea tomando como referencia el número de personas por debajo del umbral de la pobreza, la esperanza de vida, la educación, la alimentación o por otros indicadores de desarrollo humano, el bienestar ha mejorado de forma espectacular. El número de personas que viven con menos de un dólar diario ha descendido desde los 720 millones de mediados de los setenta hasta 278 millones. Atribuir esta mejora exclusivamente al incremento de las exportaciones sería exagerar demasiado, pero tampoco conviene minimizar el importante papel que éstas han jugado. Las exportaciones generaron demanda de bienes producidos en industrias de manufactura intensivas en mano de obra, lo que a su vez creó demanda de mano de obra e incrementó los salarios. La producción para los mercados de exportación también generó las divisas necesarias para importar los materiales y tecnologías precisos para sostener el crecimiento económico.

Fuente: Cambiar las reglas (Oxfam, 2002:1).

Gráfico 2. África Subsahariana: ayuda y alivio de la deuda en comparación con los beneficios del aumento de un 1% de la cuota de mercado mundial de las exportaciones (miles de millones de dólares)



Fuente: Oxfam 2002:1

2.2 La estrategia de Epulón: cómo el comercio apuntala las desigualdades

Pese al enorme potencial que hemos descrito en la sección anterior, la expansión del comercio mundial ha tenido resultados decepcionantes para la reducción de la pobreza y la desigualdad en el contexto de la globalización. De cada dólar generado por las exportaciones en el sistema internacional de comercio, a los países de renta baja les llegan sólo tres céntimos. Aunque los países en desarrollo han aumentado más rápidamente sus exportaciones que los países ricos, las enormes desigualdades iniciales hacen que la brecha absoluta entre ellos vaya en aumento. En los años noventa, los países ricos incrementaron en 1.938 dólares el valor per cápita de sus exportaciones, los países de renta baja en 51 dólares y los países de renta media en 98 dólares. (Calculado a partir de Banco Mundial, 2001:2).

Cuatro problemas esenciales ligados a los actuales patrones de integración económica tienden a oscurecer la participación de los países pobres en el comercio mundial:

El «éxito» de las exportaciones está altamente concentrado en el Este de Asia. La región representa más de tres cuartas partes de las exportaciones del mundo en desarrollo y una parte aún mayor de las exportaciones industriales. Otras regiones están siendo olvidadas y, entre ellas, África subsahariana se enfrenta a los problemas más serios.

Una dependencia permanente de las materias primas. Mientras la cuota de bienes industriales en las exportaciones de los países en desarrollo sigue incrementándose, un gran grupo de países sigue dependiendo de las materias primas. El lento crecimiento y las tendencias bajistas en los precios de los mercados de materias primas son fuente de exclusión.

Exportaciones de baja calidad e intensivas en mano de obra. Los grandes exportadores en áreas como los textiles y la confección no están elevando la calidad de sus exportaciones, con las implicaciones negativas que esto tiene en términos de beneficios inmediatos y perspectivas a largo plazo.

Algunas economías de éxito en el sector de la alta tecnología están operando en guetos de bajo valor añadido. El crecimiento de las exportaciones de alta tecnología crea la impresión engañosa de que se produce una integración de éxito. Al igual que los exportadores de productos intensivos en mano de obra, muchos exportadores de productos de alta tecnología están entrando en los mercados mundiales merced a un trabajo de ensamblaje mal pagado y de bajos conocimientos, y no a través de la innovación y la mejora tecnológica. Con frecuencia son sólo receptores pasivos de la inversión extranjera y carecen de una estrategia de desarrollo industrial.

La teoría económica afirma que los pobres de los países en desarrollo se beneficiarán de la integración a través del comercio, pero sus postulados se ven frustrados por la realidad. En América Latina, el rápido crecimiento de las exportaciones ha ido asociado a un desempleo creciente y al estancamiento de los ingresos (CEPAL, 2001:1). Los salarios mínimos reales en la región eran más bajos a finales de los noventa que a comienzos de la década. Las evidencias expuestas por diferentes estudios muestran que sobre todo los pobres de las zonas rurales salen perdiendo (IFAD 2001:1).

No todos los problemas asociados con el comercio se pueden evaluar por sus efectos sobre los ingresos. En muchos países, el crecimiento de las exportaciones se ha asentado sobre unas condiciones laborales de explotación. Las mujeres que trabajan en las zonas económicas especiales de China se ven a menudo forzadas a trabajar 12 horas diarias en pésimas condiciones. Las mujeres que trabajan en la confección de prendas de vestir en Bangladesh no tienen derecho a sindicarse. Las largas jornadas laborales por salarios de miseria suponen un fuerte gasto en tiempo y energía para ellas. Mientras tanto, muchos gobiernos han impuesto prácticas laborales “flexibles”, un eufemismo -en este contexto- de la violación de los derechos laborales básicos.

2.3 El falso paradigma de la liberalización

Uno de los *mantras* repetidos con más frecuencia por los ‘popes’ neoliberales es el que hace referencia al papel de la liberalización comercial en el desarrollo. Básicamente, el axioma es el siguiente:

$$\text{LIBERALIZACIÓN DE IMPORTACIONES} = \text{CRECIMIENTO ECONÓMICO} = \text{REDUCCIÓN DE LA POBREZA}$$

Esta sencilla ecuación ha sido aplicada como una plantilla en las decenas de programas de ajuste estructural impuestos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) a los países en desarrollo. Algunos, como México e India, redujeron sus aranceles a la mitad en tan solo tres años (1985-88 y 1990-93, respectivamente). Situaciones similares se han dado en todo el mundo en desarrollo, desde Filipinas e Indonesia hasta Bangladesh, Kenia y Perú.

Como con las fórmulas prodigiosas de los antiguos vendedores ambulantes, lo curioso de esta receta infalible es que sus prescriptores las anuncian a voces, pero se cuidan mucho de tomarlas. Países como Mozambique, Zambia y Malí han abierto mucho más sus economías que, por ejemplo, la UE. Dieciséis países del África subsahariana tienen, de acuerdo al FMI, economías más abiertas que los EEUU.

En estudios recientes del Banco Mundial, ampliamente difundidos, Dollar y Kraay (Dollar y Kraay, 2001:1) establecen sin ningún género de dudas la vinculación directa entre liberalización (denominada por ellos ‘integración comercial’) y crecimiento económico. Sin embargo, utilizan como criterio de ‘integración’ el ratio comercio/PNB, cuando éste es en realidad más un resultado de la aplicación de políticas que una política en sí misma. Si analizamos el proceso en sí de liberalización (es decir, la intensidad y la velocidad de desmantelamiento de las barreras proteccionistas) –que es lo que depende en realidad de la acción política de los gobiernos– los resultados son muy diferentes: muchos de los países en desarrollo que han tenido éxito en su integración en los mercados globales –como China, Indonesia y Vietnam– son en realidad liberalizadores modestos o más bien recientes. En el otro extremo, muchos de los países que se adaptan más rigurosamente a la prescripción de una rápida liberalización difícilmente pueden ser considerados modelos de una integración satisfactoria. Pese a que Haití, Nepal, Perú o Bolivia puedan ser considerados campeones en el establecimiento de normas de liberalización, sus logros en otros ámbitos (como el crecimiento económico, la reducción de la pobreza y el desarrollo humano) están muy lejos de ser satisfactorios. (Rodrik, 2001:1).

Los campesinos latinoamericanos conocen los costes de la liberalización. Por ejemplo, miles de campesinos mexicanos durante los últimos meses han desarrollado movilizaciones bajo el lema “El campo no aguanta más”. Su fin es denunciar el impacto que ha tenido

sobre su seguridad alimentaria la liberalización de las importaciones norteamericanas recogida en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Pese a que las exportaciones agrarias mexicanas han crecido, este mayor cuota de mercado se ha quedado en manos de grandes empresas agroindustriales (a menudo en manos de capital estadounidense) y son los pequeños productores quienes han tenido que aguantar el impacto de las exportaciones baratas norteamericanas. Casos muy semejantes se han dado en países como Haití –el país más abierto del mundo de acuerdo al FMI–, donde las importaciones de arroz se multiplicaron por 30 en tan sólo trece años, dejando a más de 50.000 familias sin recursos económicos y alimenticios. En República Dominicana, el gobierno se vio obligado a rectificar los acuerdos de liberalización firmados en la Ronda Uruguay del GATT, ya que la entrada libre de productos agrarios europeos y norteamericanos en condiciones de dumping suponía arriesgar los medios de vida de cientos de miles de productores y de sus familias (Oxfam, 2002: 3 y 4).

En cuanto a la segunda parte de la ecuación, que vincula crecimiento con reducción de la pobreza, no cabe duda de que la segunda nunca se puede dar si no existe el primero, pero, al contrario, crecer no garantiza la reducción de la pobreza. La clave, como ya hemos mencionado en algún punto de este informe, está en las políticas de redistribución, algo que los estudios de Dollar y Kraay parecen ignorar.

Algunos economistas han buscado en el caso del este asiático una justificación a sus postulados ideológicos acerca de la liberalización de las importaciones, su vinculación con un crecimiento rápido y la consiguiente reducción de la pobreza, pero los hechos están lejos de darles la razón. La mayor parte de las economías del este de Asia no empezaron a liberalizar las importaciones hasta tener bien asentado el crecimiento de sus exportaciones. Taiwán y Corea (y, con posterioridad, China), se desarrollaron protegidos por barreras a la importación, generando una vez más un dinámico sector de exportación antes de liberalizar las exportaciones (Wade, 1990).

La conclusión que se puede extraer de estas consideraciones es doble: por un lado, prueban que cada caso es diferente, de modo que las políticas de liberalización comercial no pueden ser aplicadas como una plantilla independientemente de las especificidades propias de cada país. Por otro, cuestionan el paradigma ideológico de la OMC: la liberalización no es buena siempre y en cualquier circunstancia, y no se trata únicamente de ralentizar el proceso, sino, en ocasiones, de detenerlo (por ejemplo, en el caso de la agricultura).

2.4 El caso de España: los defectos del ‘nuevo rico’

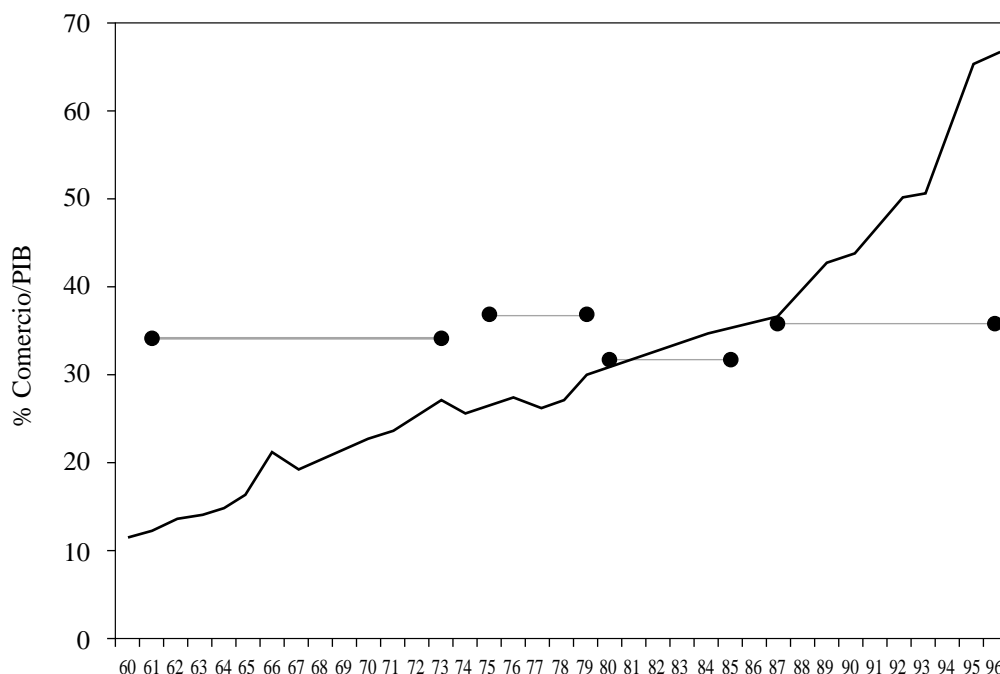
España es un interesante estudio de caso para analizar muchos de los elementos planteados en esta sección. Hasta finales de los setenta, nuestro país estaba considerado dentro del grupo de países en desarrollo, en una fase de transición similar a otras naciones europeas como

Portugal y no lejos de algunos de los casos asiáticos a los que nos hemos referido anteriormente. Sólo en el último cuarto del siglo XX cuando España entra a formar parte del exclusivo club de países ricos y su experiencia de crecimiento casi continuado a lo largo de la segunda mitad del siglo XX tiene mucho que ver con su apertura al exterior y con el crecimiento de sus intercambios comerciales. El gráfico 3 muestra claramente este crecimiento constante que tiene dos acelerones en las décadas de los ochenta y de los noventa.

A finales de los años cincuenta, cuando el régimen de Franco se hace necesario para la estrategia anticomunista de EEUU, España pone fin a la etapa de la autarquía, solicitando su entrada en los diferentes organismos internacionales. Hasta ese momento España era una economía cerrada al exterior, cuyas relaciones económicas internacionales estaban marcadas por las limitaciones de un sistema de tipos de cambio múltiples y por la restricción de importaciones a través de cuotas. El cambio vino con el Plan de Estabilización de 1959, que introducía dos medidas esenciales para el sector exterior español: la adopción de un régimen de tipos de cambio fijos (aunque ajustables) y el Arancel de 1960 (Banco de España, 1997).

Este sistema arancelario establecía cuatro regímenes de importación (comercio liberalizado, global, bilateral y de Estado), atendiendo a la importancia estratégica de los

Gráfico 3. Evolución del grado de apertura de la economía española (1960-1996)



Fuente: Banco de España

productos afectados. A lo largo de los años siguientes, y respondiendo a diferentes impulsos de la economía española, el sector exterior español sufrió un proceso progresivo de liberalización que encontró un impulso definitivo con la entrada de España en la CE en 1986. (Banco de España, 1997).

Resulta interesante comprobar que los impulsos de liberalización de la economía española coincidieron siempre con etapas de fuerte crecimiento económico. Del mismo modo, se mantuvieron las restricciones a la inversión extranjera durante todo el proceso. Según criterios actuales, el régimen de comercio y de inversión español distaba mucho de ser “abierto”. Aun así, a pesar de conservar un estrecho control del proceso, durante los años 60 el país experimentó uno de los índices de crecimiento económico más rápidos de la OCDE (después de Japón) y a mediados de los 70 había alcanzado casi el 80% del nivel de renta de la Comunidad Europea (Mold, 2000).

Pese a que la experiencia de desarrollo de España en ningún caso pasaría hoy el examen de ‘apertura comercial’ que el FMI impone a los PVD antes de concederles ayudas, nuestros gobernantes parecen haber aprendido poco de su propia historia. A diferencia de la desprotección forzada a la que son obligados muchos países en desarrollo, España pudo elegir cuándo y cómo abrir sus mercados al exterior. Aún hoy, el Gobierno español defiende encarnizadamente el mantenimiento de ayudas y barreras en ciertos sectores como la agricultura, que no podrían competir con las importaciones baratas de países terceros. Otro sector significativo en el que los gobiernos han tenido poder para escoger ha sido el del automóvil.

En junio de 2001, el fabricante de automóviles General Motors Europa decidió adjudicar a la planta de Opel España de Figueruelas la fabricación exclusiva de su nuevo modelo de automóvil. Esta adjudicación supuso una inversión de 470 millones de euros, generando 2.000 empleos directos y atrayendo a diez nuevas empresas proveedoras.

Esta operación venía a sumarse a una larga lista de inversiones realizadas en España por las principales cadenas de automoción, como Volkswagen-Seat, Ford, Fasa-Renault o Peugeot-Citroën. En conjunto, la industria del automóvil es una de las locomotoras de la economía española, aportando cerca del 7 por ciento del PIB y del 22 por ciento de las exportaciones totales en 2000.

El hecho de que España se haya convertido en un destino interesante para las inversiones de estas empresas no es casual. Sus plantas de producción de automóviles están hoy entre las más productivas de la UE, gracias a una inversión en capital humano, tecnológico y financiero desarrollada durante décadas. De hecho, el Gobierno español garantizó los suministros nacionales de componentes y se cuidó mucho de permitir la libre importación –e incluso fabricación– de automóviles extranjeros hasta no haber consolidado esta capacidad, un proceso que duró casi veinte años. El fabricante de automóviles Ford, por ejemplo, no logró invertir en el país hasta el año 1972, tras prolongadas negociaciones con

la administración y su entrada en el mercado español exigió un cambio especial en la legislación (Mold, 2000 y Aláez et al. 2001).

Los considerables niveles de protección de los que aún disfrutaban ciertos sectores productivos en España no impiden a nuestros responsables políticos dar a los demás lecciones y muestras permanentes de su fe de conversos. En unas recientes declaraciones ante un grupo de escépticos empresarios latinoamericanos el Presidente Aznar decía en unas declaraciones realizadas tras la Conferencia Iberoamericana de Lima, en noviembre de 2001: “Yo creo que los mensajes que quieren volver a lanzar elementos de viejos proteccionismos, de viejos aislacionismos o que van en contra de la libertad comercial son un grandísimo error. Todos los datos en todas partes indican que los países más abiertos al exterior y los países que más apertura comercial tienen y más liberalizados son los países con mayores posibilidades de prosperidad. Y los países menos liberalizados y con menos apertura al exterior son los países con menos posibilidades de prosperar”.

El discurso de Aznar es el discurso de la mayor parte de los líderes de los países desarrollados y de las instituciones económicas internacionales. Un discurso hueco frente a los hechos contundentes del comercio internacional. El mensaje que lanzan a la opinión pública y a otros países negociadores es muy claro: “en política comercial, haga usted lo que yo digo, no lo que yo hago”.

3. Las relaciones comerciales entre España y los PVD

Las relaciones económicas entre España y los países en desarrollo son hoy más importantes de lo que han sido desde el declive del imperio colonial en el siglo XVII. Durante los siglos XVI y XVII, las importaciones de metales, joyas, especias y alimentos saqueados en las colonias españolas de América Latina llegaron a constituir la aportación más importante a la riqueza nacional y consolidaron un período de esplendor económico que no se ha vuelto a recuperar hasta finales del siglo XX.

Durante este último siglo, y en sólo 40 años, España ha pasado de ser una economía casi autárquica a depender de su intercambio de productos con países terceros. La mayor parte de éstos se realizan con el resto de la UE, y, en menor medida, con otros países desarrollados. Sin embargo, algunas regiones del mundo en desarrollo tienen una relevancia considerable para la economía exterior española, muy especialmente para sus inversiones. En esta sección repasaremos brevemente el contenido de esas relaciones. En el caso de estas últimas, la posible negociación en la OMC de un acuerdo sobre inversión puede afectar las condiciones en las que las empresas españolas se van a desenvolver en el futuro próximo.

3.1 El comercio de bienes y servicios entre España y los PVD¹

España comercia fundamentalmente dentro de la Unión Europea, cuyos mercados son el destino del 71 por ciento de las exportaciones españolas y del 64 por ciento de las importaciones. Sólo Francia y Alemania acumulan casi un tercio del total de los intercambios comerciales que realizó España en 2001. El resto de regiones del mundo (incluyendo tanto a los países en desarrollo como a otros países desarrollados), juega un papel menor en el comercio español de bienes y servicios, con alguna excepción notable como las importaciones de energía.

El peso relativo de la UE se ha multiplicado desde la adhesión de España en 1986². El

¹ Los datos incluidos en esta sección se han tomado y elaborado de las bases de datos del servicio de aduanas y del Ministerio de Economía (2002:1).

mercado único, la complementariedad de los productos y servicios españoles (alimentos mediterráneos y turismo, esencialmente) y la competitividad creciente de su sector manufacturero han permitido a España colocarse cómodamente en ciertos mercados comunitarios. Para ello ha desplazado, en términos relativos, a otras regiones que constituyeron mercados esenciales para las exportaciones españolas en otro tiempo. América Latina llegó a tener un 12 por ciento de la cuota de mercado de España a principios de los setenta, una cifra que hoy ha caído al 4,2 por ciento.

En líneas generales, la balanza comercial de España con los PVD se asemeja a una fotografía del comercio mundial de mediados de siglo: exportamos manufacturas e importamos materias primas. En conjunto, los países en desarrollo suponen alrededor del 14 por ciento de las exportaciones españolas, la mayor parte de ellas bienes intermedios y manufacturas (como bienes de equipo, vehículos y productos químicos e industriales). Al contrario, los países en desarrollo nos venden energía (gas, petróleo y derivados) y otras materias primas, como productos agroalimentarios y minerales.

Los acuerdos regionales de comercio firmados por la UE han ayudado a impulsar las relaciones comerciales con los países en desarrollo, especialmente en América Latina. Sólo en México, el Acuerdo de Asociación suscrito con Europa en 2000 incrementó las exportaciones de España en un 32 por ciento –convirtiendo a México en el principal receptor de exportaciones españolas³ entre los PVD–. Algo similar puede ocurrir con Chile (cuyo acuerdo de asociación fue firmado en 2002) y con los países del Mercosur, aunque las negociaciones con este último se hayan visto ralentizadas por las debilidades internas, la crisis argentina y el difícil escollo de la PAC.

La UE –con España a la cabeza– tiene un interés estratégico en contrarrestar con este tipo de acuerdos los efectos de un posible tratado continental de libre comercio que permita a EEUU y Canadá consolidar su posición relativa, ya muy ventajosa. En otros casos, como el de Centroamérica y Caribe, la batalla es muy difícil de ganar. El mercado estadounidense tiene una importancia estratégica para este grupo de países, que ponen sus esperanzas en posibles acuerdos bilaterales de libre comercio que les permitan exportar sus productos (especialmente el que resulta más rentable: la mano de obra)⁴.

Los acuerdos regionales también han jugado un papel relevante en el comercio con otras regiones, como el Magreb, aunque en este caso España tiene intereses

² En ese año el mercado europeo era un tercio y la mitad de las importaciones y exportaciones de España, respectivamente.

³ Aunque es difícil establecer aún una tendencia, llama la atención que en este mismo período las importaciones desde México hayan caído más del 5 por ciento.

⁴ Las ventajas reales de los acuerdos de libre comercio ofrecidos por EE.UU. a los países de la región son más que discutibles, aunque no entraremos ahora a valorarlos.

encontrados. Por un lado, países del Magreb como Marruecos, Argelia y Libia son esenciales para los intereses de España. En el primer caso, como receptor de exportaciones; en el segundo, como proveedores de gas y petróleo. Otros países de la región, como Túnez, son mercados potenciales de sumo interés para España. Los niveles crecientes de inversiones en la región se han centrado en sectores para la exportación –en muchos casos hacia Europa–, con lo que también se verían beneficiados por un mayor acceso.

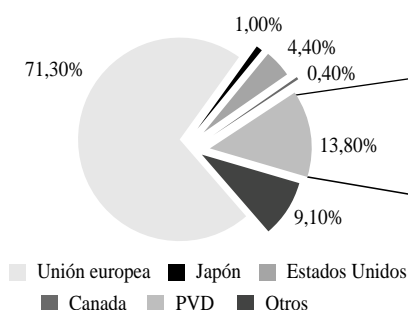
La región norteafricana plantea, sin embargo, riesgos considerables para los intereses comerciales de algunos sectores españoles. Una aplicación progresiva del acuerdo de libre comercio contemplado en el Euromed (que sigue beneficiando de forma desproporcionada los intereses de la UE, como indicamos en la sección tercera de este estudio) amenazaría, por ejemplo, la competitividad de los productores hortofrutícolas españoles en la UE o la sostenibilidad del sector pesquero en algunas zonas.

Asia –en especial el sudeste asiático– se ha convertido en los últimos años en un objetivo estratégico para la economía exterior española. La ofensiva política del Gobierno (incluyendo el viaje del Presidente a la región y creación de la Casa de Asia en Barcelona) y el uso de importantes volúmenes de créditos a la exportación han convertido a esta región en uno de los principales socios comerciales. Pese a ello, la balanza comercial con esta región sigue siendo negativa y, a diferencia de otras zonas en desarrollo, las importaciones son en muchos casos productos de alto valor tecnológico. La entrada de China en la OMC, y la recuperación de los países asiáticos tras la crisis financiera de 1997, profundizará previsiblemente esta tendencia.

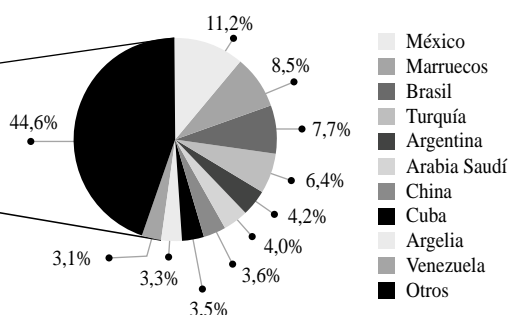
Las relaciones comerciales entre España y África subsahariana son mínimas. Incluso considerando esta región en el contexto algo más amplio del grupo de Países Menos Adelantados, sus ventas a España fueron de poco más de 1.500 millones de euros en 2001, un 0,89 por ciento de las importaciones totales. Casi la totalidad de estas operaciones (concentradas en cinco países africanos) corresponden a compras de petróleo y derivados, la mitad de ellas provenientes de Guinea Ecuatorial. De igual manera, España exporta cantidades marginales a estos países, que no llegaron a alcanzar en 2001 ni un 0,30 por ciento de la cuota de mercado española en el exterior. No es previsible que estos niveles varíen de forma considerable en el corto plazo, con la excepción de algún país en transición (como Suráfrica, que no es PMA, con el que la UE firmó hace poco un acuerdo de libre comercio) y algún exportador agrario importante cuyo acceso a la UE fue abierto, o lo será, por la iniciativa Todo Menos Armas (ver comentarios sobre el impacto en España en la sección tercera de este estudio).

Gráfico 4.

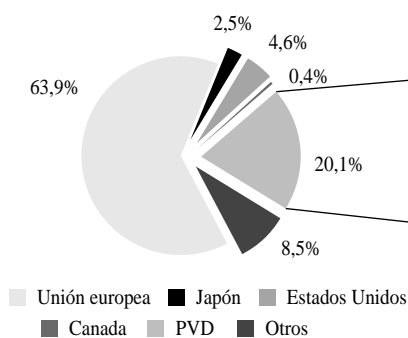
Distribución de las exportaciones españolas (2001)



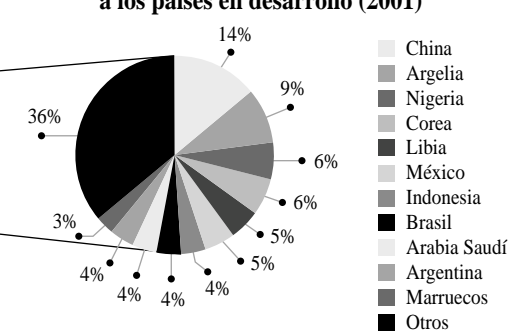
Distribución de las exportaciones españolas a los países en desarrollo (2001)



Distribución de las importaciones españolas (2001)



Distribución de las importaciones españolas a los países en desarrollo (2001)



Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Aduanas.

Tabla 1. Principales exportaciones españolas (2001)

Productos	Millones de €	Ranking mundial
Turismo (en millones de turistas)	49,5	2º
Industria automovilística	27.740,0	6º
Productos químicos	12.784,0	7º
Material textil	3.239,0	12º
Vegetales	2.805,0	2º
Calzado deportivo	2.063,0	3º
Cerámica	1.988,0	2º
Frutas cítricas	1.905,0	1º
Vino	1.338,0	3º
Aceite de oliva	973,0	1º
Piedra	922,0	2º
Instrumentos de maquinaria	538,0	9º
Aceitunas	428,0	1º

Fuente: Spanish Economy in the World. Secretaría de Estado de Comercio.

3.2 La inversión directa de España en el Tercer Mundo⁵

La privatización y consolidación internacional de grandes empresas españolas en ciertos sectores como el financiero, el de las telecomunicaciones o el de la provisión de energía ha coincidido con un crecimiento mundial sin precedentes del fenómeno de la inversión extranjera directa. En este proceso España ha jugado un papel relevante, especialmente en lo que se refiere a las inversiones en América Latina⁶, donde las empresas españolas se adelantaron a sus competidoras en otros países de Europa y se situaron justo por detrás de las norteamericanas.

España, que había sido tradicionalmente receptora neta de inversión extranjera, pasó a convertirse en inversora a partir de 1997. En sólo cinco años –durante el período 1996-2001– la inversión española en el exterior se multiplicó por quince, la mitad de ella dirigida a América Latina. Las operaciones se concentraron en Argentina y Brasil, y, en menor medida, en México y Chile. En otros países de la región la inversión fue relevante en algunos sectores concretos –como el energético o el de telecomunicaciones–, pero menor en volumen económicos. En lo que a otras zonas del mundo se refiere, la presencia española es menos significativa. La media de las inversiones en África y Asia entre 1999 y 2001 fue tan sólo de 0,26 y un 0,28 por ciento de la inversión total, respectivamente.

En términos generales, la primera experiencia de España como gran inversora internacional ha sido contradictoria. Sus empresas han generado beneficios considerables y han sentado las bases para crecer aún más en el futuro, pero también han conocido las dificultades de

Tabla 2. Inversión Neta de España en el exterior 1999-2001

	Importe (Millones de €)	%
OCDE	69.786	55,94
Paraísos fiscales	1.194	0,96
Europa	1.594	1,28
África	329	0,26
América Latina	51.514	41,29
Asia (excepto Japón)	346	0,28
Total Inversión exterior Neta 1999-2001	124.762	100,00

Fuente: Dirección General de Comercio e Inversiones.

⁵ Los datos incluidos en esta sección corresponden a los informes de la Dirección Gral. de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía.

⁶ En esta región la década de los noventa ofrecía un marco de inversión arriesgado pero difícil de rechazar: procesos de privatización en marcha, tratamiento favorable a la IED, estabilización macroeconómica de sus economías y una favorable coyuntura internacional (con acceso al crédito y con mercados bursátiles dispuestos a asumir el riesgo).

competir en un entorno tan inestable como es América Latina. Sólo en Argentina, la crisis de los últimos meses ha hecho caer las inversiones españolas de 15.000 millones de euros en 1999 a (-)2.000 en el año 2001.

Desde el punto de vista del desarrollo, los beneficios para los ciudadanos afectados están muy lejos de lo que se esperaba. El entusiasmo con el que los gobiernos latinoamericanos –incluso el cubano– han saludado la presencia de empresas españolas en su país contrasta con la frialdad, e incluso el rechazo, que han mostrado sus poblaciones. En muchos casos, la adquisición de una empresa pública privatizada ha tenido lugar de forma poco transparente y su venta ha conllevado el aumento de los precios y la restricción del servicio para las poblaciones más pobres. Si bien es cierto que algunas empresas han heredado problemas crónicos fruto de sistemas de gestión corruptos e ineficientes, también lo es que con sus inversiones han logrado beneficios económicos considerables sin un impacto social claro.

En cada sector existen contradicciones: si los bancos españoles han contribuido a consolidar y estabilizar los sistemas financieros locales, extendiendo el acceso al crédito y al ahorro, también se ha producido un importante fenómeno de expatriación de los beneficios, potenciando las actividades *off-shore* y buscando en los paraísos fiscales un refugio para los patrimonios captados en América Latina. Telefónica mejoró considerablemente el servicio de telefonía en países como Argentina y Perú, aunque lo hizo a un precio inaccesible para muchos usuarios. En el caso de algunas eléctricas, como Unión Fenosa, los altos precios se repitieron, pero la calidad del servicio distó mucho de ser buena: no se invirtió lo suficiente en la mejora de las infraestructuras de provisión y se marginó a aquellas zonas rurales y periurbanas incapaces de afrontar el pago de las tarifas. Las deficiencias en el servicio de agua potable facilitado por Aguas de Argentina (filial de Aguas de Barcelona) forzó incluso la renegociación del acuerdo de venta.

Vale la pena detenernos en el caso de la República Dominicana y la empresa española Unión Fenosa. Con la aprobación de la Ley General de Electricidad en mayo de 1997, el Estado dominicano buscaba resolver la crisis estructural que llevaba arrastrando el sector eléctrico del país desde hacía años. La legislación contemplaba una capitalización de la Corporación Dominicana de Electricidad que se convirtió de hecho en una privatización de este organismo. Tras un proceso cuajado de elementos oscuros –de acuerdo a los partidos en la oposición y a las organizaciones de la sociedad civil dominicana– la empresa se dividió en otras cinco: dos destinadas a la generación de electricidad, y tres a su distribución. De estas últimas, dos de ellas (EDENORTE Y EDESUR) acabaron en manos de un consorcio dependiente de la compañía eléctrica española Unión Fenosa. Desde que la compañía española se hizo con la distribución de energía en gran parte de las regiones del país (incluyendo Santo Domingo y otras grandes ciudades) las críticas a su gestión no han cesado: incremento desmesurado de los precios (hasta hacer de la electricidad dominicana una de las más caras del mundo), repatriación de la mayor parte de los beneficios, corrupción, cortes de electricidad permanentes (en especial a zonas

marginales con riesgo de impago). Frente a todo ello, la empresa arguye que la infraestructura de distribución era pésima (aunque la reinversión para recuperarla está siendo mínima) y que en el país existía una cultura del subsidio eléctrico que acostumbró a la gente a no pagar.

Pendientes de una valoración en profundidad de estos argumentos, lo cierto es que la sociedad dominicana se siente engañada por la compañía española y ha reaccionado levantándose en armas.

Son constantes las demostraciones de protesta en los barrios, las negativas a pagar salvo que la calidad del servicio mejore, los debates parlamentarios y los artículos en prensa. Nunca una compañía española ha sido objeto de una polémica tan intensa como la que ahora se está produciendo en República Dominicana. La situación ha llegado al punto de forzar un replanteamiento de las condiciones de adjudicación del contrato de distribución, un tema que aún no ha sido resuelto.

Sin duda es una experiencia que merece la pena seguir con atención, y que aportará elementos para evaluar el impacto de las inversiones españolas en el desarrollo de América Latina (Información recogida por las oficinas de Veterinarios sin Fronteras e Intermón Oxfam en República Dominicana).

Estos casos son síntomas de un conflicto de intereses: Los gobiernos y ciudadanos afectados buscan mecanismos para garantizar ciertos mínimos en la provisión de los servicios privatizados (como la atención universal, precios máximos o determinados niveles de calidad); al mismo tiempo, las empresas inversoras quieren condiciones estables en el tiempo que garanticen su tranquilidad y la de sus inversores. Al final, ambas preocupaciones se restringen a lo mismo: reglas. Reglas claras, que garanticen el interés público y que respeten los derechos de los inversores. Ésta es la cuestión que está ahora en juego con la posibilidad de un acuerdo sobre inversiones en la OMC, y ésta es la razón por la que merece la pena destacar la presencia inversora de España en el exterior, antes de valorar en la sección siguiente las implicaciones que tendría el acuerdo para el desarrollo.

3.3 Conclusión

Los elementos descritos hasta ahora muestran que la relación comercial entre España y los PVD no es muy intensa, salvo en el caso de algunos países latinoamericanos y asiáticos que concentran la mayor parte de los intercambios, en especial los de bienes intermedios y de alta tecnología. Con el resto, España mantiene una relación comercial casi decimonónica, en la que el mundo en desarrollo restringe su papel al de proveedor de materias primas. Como inversora directa, sin embargo, España tiene intereses

importantes en la región latinoamericana y, de forma creciente, en otras zonas del mundo. Por todo ello, nuestro país tiene buenas razones para seguir con atención la evolución del proceso de negociaciones en la OMC. En primer lugar, por la competencia que puede suponer un mayor acceso de los países en desarrollo al mercado único europeo (incluyendo el proceso de ampliación de la UE al Este), en sectores como el agrario –donde España sigue jugando en la UE el papel de proveedor de alimentos– y en el textil. Asimismo, la eliminación de ciertas ayudas a la exportación de productos agrarios pueden llevar a países como Francia a buscar en la UE mercados de exportación que antes tenía fuera.

En segundo lugar, la posible apertura en la OMC de negociaciones sobre el sector inversiones plantea oportunidades interesantes para las empresas españolas en el exterior, pero sólo habrá un acuerdo en este campo si los PVD ven satisfechas sus reclamaciones en otros puntos esenciales de la negociación, que describimos en la sección siguiente.

España tiene intereses propios y diferenciados en las negociaciones, que en muchos casos, aunque no en todos, son compatibles con los intereses del desarrollo. La clave está en definir correctamente estas prioridades y establecer una estrategia negociadora propia, en la que, aprovechando la fuerza de la UE como bloque negociador, España sepa distinguir sus intereses de los de otros países europeos que, como Francia, han manejado hasta ahora la posición comunitaria en su propio beneficio. En las próximas páginas describiremos esta agenda de negociaciones, analizando sus implicaciones para el desarrollo y el papel que España puede jugar en ellas.

4. Una agenda de desarrollo para las negociaciones de la OMC. El papel de España

La IV Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar en Doha (Qatar) a finales de 2001, decidió el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones. El contenido de esta ronda está formado por lo que se conoce como la ‘agenda interina’ de trabajo, es decir, aquellos temas que ya eran objeto de negociación en la OMC (bienes –incluyendo agricultura, textiles y productos industriales–, servicios y propiedad intelectual). Además, un grupo de países propuso completar la agenda con la inclusión de los llamados ‘nuevos temas’ o ‘temas de Singapur’ (inversiones, competencia, compras públicas y facilitación del comercio). Tras un apretado final de las negociaciones, en las que algunos PVD no veían sus intereses suficientemente reflejados, se decidió posponer la inclusión formal de los ‘nuevos temas’ en la agenda, pendientes de una decisión en la V Conferencia Ministerial de la OMC, que tendrá lugar en Cancún (México) en septiembre de 2003⁷.

De forma grandilocuente, las negociaciones que quedaron abiertas en Doha fueron bautizadas informalmente como la Ronda del Desarrollo. Con ello los países miembros de la OMC (especialmente los países ricos) querían enfatizar el carácter desarrollista del comercio y de las nuevas negociaciones, en un intento por vencer los recelos de los países pobres acerca del resultado de la conferencia. La Ronda del Desarrollo ha permanecido en la boca de los líderes de los países ricos desde entonces, en un ejercicio que está más cerca de una campaña de relaciones públicas que de la realidad. El hecho es que, en los temas más relevantes para los PVD, el comienzo de la ronda no ha traído sino decepciones, y el clima previo a la Conferencia de Cancún se está enrareciendo progresivamente.

El momento es muy delicado. La OMC se enfrenta a una grave crisis de legitimidad y algunos de sus países miembros a una crisis de credibilidad que puede dar al traste con el conjunto de las negociaciones. España, como miembro de la Unión Europea, tiene una responsabilidad a la hora de garantizar el buen fin de la ronda, que no es otro que el respeto a los intereses de todos en un acuerdo que promueva el legítimo derecho al desarrollo de los países pobres. Como es lógico, la posición que defienda el Gobierno español debe

⁷ Los textos oficiales de esta conferencia y de las anteriores están disponibles en la página web de la OMC (www.wto.org).

considerar en primer lugar los intereses nacionales, pero una actitud ética y responsable supone defender lo propio sin negar a otros las oportunidades que ofrece el comercio.

En esta sección se describen los problemas que en nuestra opinión deberían abordarse si realmente se quiere constituir una ‘agenda del desarrollo’⁸, repasando el estado actual de las negociaciones y el papel que España puede jugar en ellas. Los puntos 1 y 2 abordan las cuestiones de agricultura y acceso a mercados, verdaderas piedras de toque en la negociación. El punto 3 se centra en los acuerdos sobre propiedad intelectual y servicios y el punto 4 analiza las implicaciones de ampliar la agenda de negociación con la inclusión de nuevos temas. Finalmente, en el punto 5 se trata el papel de la OMC y el reto de su reforma.

4.1 Agricultura: La locura organizada

El sector agrario no es un sector productivo más. Tanto para los países pobres como para los ricos, agricultura significa producción económica y generación de ingresos, pero significa también sostenibilidad ambiental, equilibrio demográfico y acceso seguro a alimentos de calidad. Son estos otros factores los que hacen del debate sobre políticas agrarias un debate complejo en el que los presupuestos ideológicos de la liberalización comercial deben ser puestos en cuarentena. Los países ricos defienden la necesidad de proteger su producción y sus productores por razones sociales y medioambientales. Los países pobres, además de eso, se juegan su seguridad alimentaria y los ingresos generados por un mercado en el que son altamente eficientes.

Noventa y seis de cada cien agricultores del mundo viven en países en desarrollo, donde la agricultura proporciona la principal fuente de ingresos a unos 2.500 millones de personas. A pesar del crecimiento de las zonas urbanas, dos terceras partes de los pobres todavía viven en áreas rurales y casi tres cuartas partes de la fuerza laboral de los Países Menos Adelantados (PMA) trabaja en la agricultura. Mientras la demanda de alimentos sigue creciendo en los países pobres, el 17 por ciento de su población sufre malnutrición. En otras palabras, en los países en desarrollo el sector agrario es crítico para la seguridad alimentaria, la reducción de la pobreza y el crecimiento económico, por lo que las normas comerciales deben estar diseñadas para fomentarlas (IFAD, 2001:1).

Pero, por el contrario, el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay, que rige el comercio agrario mundial, es esencialmente injusto. Legaliza las prácticas comerciales

⁸ Se han excluido conscientemente algunas cuestiones, como la protección internacional de los derechos de los trabajadores, la caída de precios de las materias primas o las relaciones entre comercio y medio ambiente. Pese a ser temas de indudable interés, están ausentes de la agenda y las negociaciones OMC, por lo que hemos optado por no abordarlas ahora.

ilegítimas de los países ricos y niega a los pobres la oportunidad de beneficiarse de la riqueza que genera el comercio mundial.

Un acuerdo diseñado a la medida de los países ricos

Como en otras áreas, el mandato de la OMC con respecto a la agricultura promueve la liberalización progresiva de este sector. Esto implica, en teoría, facilitar el intercambio internacional de productos agrarios a través de la eliminación de las barreras a la importación, así como la eliminación de aquellos subsidios a la producción agraria que, de acuerdo a la OMC, resultan ‘distorsionantes’ para el comercio mundial. En la práctica, la aplicación del acuerdo plantea varios problemas:

Liberalización forzada y desigual: En primer lugar, el proceso de liberalización está muy lejos de ser recíproco: mientras los países en desarrollo se han visto forzados por el Banco Mundial y el FMI a eliminar los sistemas de protección al sector agrario, los países ricos conservan un modelo de ayudas al que dedican alrededor de 1.000 millones de dólares diarios, y que se suma a su complejo sistema de barreras arancelarias y no arancelarias. Diferentes estudios (ver capítulo 5 de Oxfam, 2002:1) han probado el impacto negativo de la liberalización forzada en la agricultura del mundo en desarrollo, que ha llevado a un continente como el africano a pasar en sólo 20 años de la autosuficiencia alimentaria a la dependencia de las importaciones de alimentos. Muchos países han sentido en su economía el impacto bien negativo de la liberalización agraria. Debido al proceso de ajuste impuesto por el FMI y las presiones ejercidas por algunas empresas peruanas importadoras de alimentos, durante los primeros años de la década de los noventa Perú redujo la media de sus aranceles agrarios del 56 al 15 por ciento, lo que provocó un fuerte incremento de las importaciones y el fin de los medios de vida de miles de pequeños productores en todo el país. En sólo cinco años la pobreza rural creció un 20 por ciento, hasta alcanzar a dos de cada tres campesinos peruanos. Muchos otros países de América Latina, África y Asia han pasado por experiencias similares, viendo cómo la capacidad productiva de su medio rural se hundía frente a la competencia de productos extranjeros (entrasen o no en condiciones de dúpung). Sólo en África subsahariana había a finales de la década de los noventa 14 países importadores netos de alimentos que no lo eran cuando el ajuste comenzó a mediados de los ochenta.

Dumping en las exportaciones agrarias: El diseño del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC –que asigna las medidas de protección a diferentes ‘cajas’ de acuerdo a su carácter más o menos distorsionante con respecto al comercio– ha sido ajustado por los países ricos a prácticas comerciales de competencia desleal. A través del uso de diferentes tipos de ayudas⁹, los productos agrarios son exportados a precios por debajo de su coste real

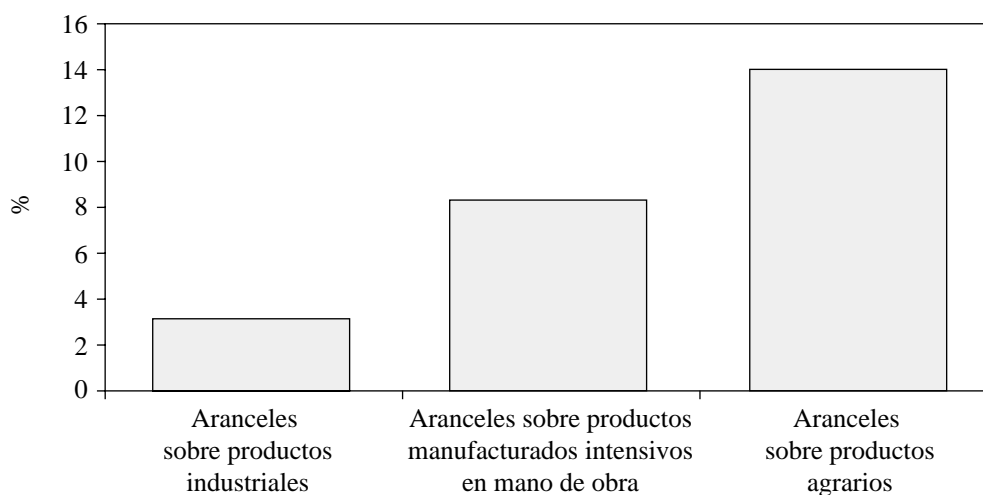
⁹ La Comisión Europea y el Gobierno de EEUU insisten en que el problema del dumping terminará cuando se acabe con las diferentes ayudas a la exportación que estos países utilizan. Sin embargo, niegan el impacto de otro tipo de subsidios (las llamadas ayudas ‘nacionales’) en los precios de venta, y, por lo tanto, en los

de producción, lo que mina los medios de vida de millones de pequeños productores de los países en desarrollo, incapaces de competir con estos precios en sus propios mercados o en mercados terceros.

Si consideramos el volumen de las exportaciones de los países ricos, las consecuencias para productores terceros son incalculables. Estados Unidos, responsable de más de la mitad de las exportaciones mundiales de maíz, vende este producto un 20 por ciento por debajo de sus costes de producción. La UE es el mayor exportador mundial de leche desnatada en polvo y de azúcar blanco; sus precios de exportación son aproximadamente la mitad y una cuarta parte del coste real de producción, respectivamente. (Oxfam, 2002:1 y Oxfam, 2002:4).

Acceso a mercados... para los ricos: Aranceles, aranceles escalonados, picos arancelarios, barreras no arancelarias y medidas antidumping. Todos estos instrumentos comerciales forman parte de un complejo sistema de protección aplicado por los países ricos frente a las exportaciones de los países en desarrollo. Pese a su indudable ventaja comparativa en la mayor parte de los mercados agrarios, los países pobres se ven incapaces de aprovechar las ventajas que el comercio les ofrece.

Gráfico 5. Tratamiento desigual: aranceles medios impuestos por los países de renta alta sobre los productos agrarios y los productos manufactureros intensivos en mano de obra de los países en desarrollo



Fuente: Oxfam, 2002:1

precios de exportación. El uso creciente de este tipo de ayudas frente a los subsidios directos a la exportación hace que los modelos de protección agraria del Norte se ajusten a las normas de la OMC, sin que con ello se solucione el problema de las exportaciones por debajo del coste de producción.

El Acuerdo sobre Agricultura establece en este ámbito dos medidas: la conversión de todas las barreras no arancelarias (como los requerimientos técnicos o sanitarios) en aranceles que permitan su eliminación progresiva, y la consiguiente reducción de las barreras arancelarias en un 36 por ciento, dentro un plazo establecido. Pero los países desarrollados forzaron en la negociación un período de referencia en el que la protección era máxima y el acuerdo no contempla reducciones en aspectos esenciales para los países pobres, como la eliminación de aranceles escalonados (aquellos que castigan el grado de manufacturación del producto) y los aranceles pico, que son sensiblemente más altos para productos en cuya exportación los países en desarrollo tienen particular interés, como los alimentos básicos, azúcar, tabaco y zumos de frutas. El resultado es que el acceso a los mercados de los países ricos no ha cubierto las expectativas de muchos países pobres.

Las imperfecciones del Tratamiento Especial y Diferenciado: Uno de los puntos al que muchos gobiernos del Norte y analistas afines se agarran para justificar la orientación al desarrollo de la OMC es la existencia de lo que se conoce como Tratamiento Especial y Diferenciado. Esta cláusula, que busca reconocer la desigualdad de pobres frente a ricos a la hora de asumir los acuerdos y de cumplirlos en plazo, recibió escaso apoyo durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, lo que dio como resultado una serie de instrumentos débiles, en comparación con acuerdos anteriores¹⁰ (Oxfam, 2002:2).

La orientación al desarrollo del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC está en cuestión y las negociaciones sobre su aplicación y reforma van a ser la verdadera piedra de toque en la presente ronda. Con estos antecedentes se podría esperar que los países ricos reforzasen su posición negociadora global reformando sus sistemas de protección agraria y reduciendo los niveles de ayudas. Pero, sorprendentemente, han hecho exactamente lo contrario.

La aprobación de la Farm Act y el proceso de reforma de la PAC

Una de las primeras medidas del Gobierno Bush tras ganar las elecciones en Noviembre de 2001 fue la aprobación de la polémica Farm Act, una reforma del sistema estadounidense de protección al sector agrario que contempla ayudas por valor de 180.000 millones durante los próximos diez años. La nueva legislación –que suponía dar marcha atrás al modelo impulsado por la administración Clinton con la Free Farming Act de 1992– reforzaba la orientación de EE.UU. a los mercados internacionales e incluía un completo paquete de medidas para garantizarla. Pese a los esfuerzos posteriores de los negociadores de EE.UU.

¹⁰ Estas medidas están lejos de responder a las necesidades reales de los países en desarrollo: en primer lugar, establecen la excepcionalidad en niveles más laxos y plazos más amplios para el cumplimiento de los acuerdos, en vez de condicionar éste al cumplimiento de determinados objetivos de desarrollo. En segundo lugar, autorizar la concesión de subsidios a países con un presupuesto público exiguo es casi un sarcasmo. Finalmente, la OMC nunca ha hecho nada por garantizar el cumplimiento de la Declaración de Marrakech (1995), que contempla medidas específicas destinadas a los países pobres importadores netos de alimentos.

por justificar la legislación y defender su coherencia con los compromisos de la OMC, lo cierto es que muchos países miembros han visto en ella el peor signo de las intenciones norteamericanas para la nueva ronda. De hecho, algunos, como Brasil, han pasado a la acción con una demanda de algunas de estas medidas (como las ayudas norteamericanas al algodón o las europeas al azúcar) ante los mecanismos de resolución de diferencias de la OMC.

En cuanto a la UE, las negociaciones de la OMC han acelerado un proceso de reformas que ya venía impulsado por la ampliación comunitaria al Este y por la crisis de legitimidad interna generada por escándalos alimentarios como el de las ‘vacas locas’ y por el alto coste presupuestario de la Política Agraria Común (PAC). En julio de 2002 la Comisión Europea hizo pública una primera propuesta de reforma que incluía tres elementos fundamentales con respecto a las ayudas: (1) el desacoplamiento (o desvinculación) de la producción, (2) una modulación que garantizase el reparto más justo de los subsidios y recursos para el desarrollo rural (segundo pilar), y (3) la condicionalidad respecto de medidas medioambientales y de calidad de los alimentos. Además, se planteaban medidas concretas para diferentes productos, relacionadas con los niveles de producción y el reparto de las cuotas¹¹.

La propuesta –orientada en gran medida a adaptar la PAC a los acuciantes compromisos de la OMC– fue rechazada de plano por siete de los quince países miembros (encabezados por Francia y entre los que se encontraba España). En su opinión, el calendario financiero y las medidas incluidas en la Agenda 2000 –acordada en el Consejo de Berlín de 1999, y que establecía un presupuesto hasta 2006– son inamovibles. Poco después, un acuerdo francoalemán congelaba los recursos de la PAC hasta 2013, aunque dejaba abierta la posibilidad de introducir reformas encaminadas a una desvinculación progresiva de las ayudas que faciliten la posición negociadora de la UE en la Ronda.

Desde el punto de vista del desarrollo, las propuestas de la UE han resultado decepcionantes.

Pese a que la idea de desvincular las ayudas de la producción resulta atractiva, el modelo actual de desacoplamiento que propone la Comisión es un ejercicio cosmético diseñado para hacer que la UE cumpla con la letra de las normas de la OMC, al tiempo que viola el espíritu de un comercio ético. En el caso de los cereales, los denominados pagos desacoplados introducidos tras la reforma del 92 (muy similares a los que ahora se proponen) han llevado a un incremento de la producción y las exportaciones, siempre por debajo de los costes reales de producción. Aunque este pago pueda cumplir los actuales criterios de la Caja Verde de la OMC, a efectos prácticos es un subsidio a la producción y exportación. Si consideramos estos hechos en el contexto del importantísimo volumen de exportaciones agrarias de la UE –primer o segundo exportador mundial para la mayor parte de productos– las consecuencias para los países en desarrollo son incalculables.

¹¹ Las propuestas de la Comisión Europea están disponibles en la página web de la Dirección General de Agricultura y Pesca. (http://europa.eu.int/comm/dgs/agriculture/index_en.htm).

Desde el punto de vista interno, el actual régimen de la PAC sufre de “multidisfuncionalidad.” Al vincular el apoyo a los precios con la producción, ha fomentado el daño al medio ambiente y la agricultura intensiva, elevando en el proceso el valor del arrendamiento de la tierra y la deuda agraria. La pretensión de que la PAC ha sido buena para los agricultores más pobres ignora la naturaleza altamente regresiva de las transferencias. Como muestran las cifras indicativas de la Comisión publicadas en octubre de 2002, aproximadamente la mitad de todos los pagos de la PAC –unos 11.000 millones de €– va a parar al 5 por ciento de los mayores beneficiarios, concentrados en áreas como la Cuenca Parisina, Baja Sajonia y East Anglia. Las tímidas propuestas de modulación (que han sido rebajadas respecto de la propuesta de julio), y el hecho de que los pagos compensatorios propuestos ahora se calculen en base a una fórmula ligada a niveles históricos de producción, no sólo establece un vínculo claro con la producción, sino que también refuerza la naturaleza regresiva del gasto de la PAC. Por otro lado, las medidas legislativas propuestas carecen de mecanismos eficaces para garantizar la ‘eco-condicionalidad’ de las ayudas, algo que no llama la atención si tenemos en cuenta los modelos de producción que habrán de ser aplicados para mantener el modelo intensivo de exportaciones que busca mantener Europa.

La agricultura española en cifras

• Valor bruto de la agricultura	23.656 M€
• Valor bruto de la agricultura s/ PIB	3,60%
• Ocupados agricultura	896.000
• Ocupados agricultura s/ total	5,60%
• Ingreso por ocupado agrario s/ total	65%
• Ingresos por la PAC:	6.185 M€ (15% total UE)
• Producciones principales:	porcino, frutas, hortalizas y cereales.

Fuente: Ministerio de Agricultura

La UE corre el riesgo de perder el tren de la reforma. La Comisión se encuentra atada a los intereses de un grupo de países que, a su vez, responden a las demandas de los poderosos *lobbies* agroindustriales. La reciente adhesión de varios países de Europa del este –algunos de ellos importantes productores agrarios– no hará sino agravar esta tendencia y hacer el modelo más insostenible de lo que ya es.

El estado actual de las negociaciones y la posición española

A medida que avanzan las negociaciones sobre el Acuerdo sobre Agricultura y los países miembros presentan sus diferentes

posiciones, el concepto Ronda del Desarrollo queda más aguado. La negociación ha quedado atrapada entre quienes promueven una liberalización más o menos incondicional del sector agrario y quienes buscan mantener sus privilegios introduciendo matices cosméticos al actual status quo¹². El debate se ha hecho tan poco creíble que

¹² Los primeros están liderados por el grupo de Cairns (que comprende a países como Australia, Nueva Zelanda o el Mercosur) y otros con una posición más matizada, como el Reino Unido. El segundo grupo tiene a los llamados ‘Amigos de la Multifuncionalidad’ (con la UE, Japón y Noruega a la cabeza) o a los que, como EE.UU., promueven modelos más liberales sin renunciar a sus costosos mecanismos de ayuda.

algunas de las propuestas que hay sobre la mesa serían sencillamente inaplicables por quienes las han hecho, como la propuesta norteamericana de reducir los aranceles agrarios a un máximo del 25 por ciento. La negociación de este acuerdo supone un verdadero reto para los miembros de la OMC y la falta de compromisos en este punto puede dar al traste con el conjunto de las negociaciones.

España se juega mucho en todo este proceso. Pese a haberse reducido en los últimos veinte años, la importancia relativa de la agricultura en la estructura productiva de nuestro país sigue por encima de la media europea. Las especificidades económicas, geográficas y demográficas de España hacen especialmente relevante la sostenibilidad social y ambiental del medio rural. Pese a ello, el Gobierno español ha sido incapaz de encontrar un espacio propio en el debate y ha optado por refugiarse en las faldas de la posición francesa, con cuyos intereses sólo coincide parcialmente. Los puntos siguientes justifican la necesidad de revisar la actitud de España ante la reforma.

Es un país extenso, con una población mal repartida y con riesgos ambientales y sociales graves, como la desertificación de Andalucía y el Levante o la desatención sanitaria y educativa de zonas rurales poco habitadas. Su interés prioritario debe ser la promoción del desarrollo rural a través de las ayudas a la agricultura. Es decir, España tiene un interés estratégico en lo que el lenguaje de la OMC llama los ‘aspectos no comerciales’ de la agricultura, que están en permanente tensión con los comerciales, como las ayudas destinadas a la producción para la exportación.

Por si fuera poco, España no es un exportador importante de productos agrarios fuera de la UE: los subsidios a la exportación suponen sólo un 4 por ciento del total de ingresos por la PAC (Comisión Europea, 2002:1). Pese a ello, se ha alineado con un grupo de países que ha hecho de la competitividad en los mercados internacionales su bandera, defendiendo el modelo clásico de agricultura que ha generado los problemas internos y externos que hoy enfrenta Europa. En una carta abierta de los siete ministros de agricultura que constituyen el bloque contra la reforma, se recomendaba con cinismo a los países en desarrollo que no orientasen su producción a los mercados de exportación, porque en el largo plazo éstos no eran rentables.

Las iniquidades sociales de la agricultura europea son también válidas para el caso español: de acuerdo a los datos publicados reciente por la CE (con cifras de 1999), el 82 por ciento de los productores deben contentarse con el 21 por ciento del total de las ayudas directas, mientras que el 10 por ciento más rico concentra el 59 por ciento de esos fondos. Sólo 130 personas acumulan 62 millones de euros. En algunos sectores, como el del arroz, el 80 por ciento del total de las ayudas están concentradas en un 20 por ciento de grandes productores¹³. Pese a ello (o quizás debido a ello y al poder que acumulan estos grupos), España también se

¹³ Los datos corresponden a una nota de prensa acerca del reparto de las ayudas agrarias europeas hecha pública por la Comisión el pasado 27 de octubre de 2002.

ha opuesto a la introducción de los mecanismos obligatorios y progresivos de modulación de las ayudas, única forma de garantizar un reparto social y equitativo de los recursos.

Por un futuro para el medio rural

En diciembre de 2002 se presentó en Madrid el Manifiesto **Por un futuro para el medio rural**, impulsado por un grupo amplio de organizaciones que representaban a ecologistas, productores, consumidores y ONG de desarrollo. Esta iniciativa sin precedentes niega la incompatibilidad de los intereses del Norte y del Sur en el ámbito de la agricultura. En ambos casos existen razones para la protección y para la promoción de un modelo que garantice la sostenibilidad de las zonas rurales y de sus habitantes en Europa, al tiempo que elimina las prácticas comerciales de competencia desleal en los mercados agrarios.

Este grupo –que ha difundido el Manifiesto entre administraciones públicas, Gobierno y miembros del Congreso– exige una vía alternativa entre la liberalización salvaje del sector agrario y las iniquidades del modelo actual.

La posición española con respecto a la reforma resulta incomprensible para muchos. Sus declaraciones reflejan mucho mejor los intereses de organizaciones de grandes productores como ASAJA que los del medio rural en su conjunto y omiten aspectos esenciales de la PAC como el impacto de ésta en el desarrollo. Pese a que el Gobierno ha tratado de justificar esta oposición denunciando las pérdidas económicas que la reforma puede suponer para nuestro país (que calcula en 150 millones de euros anuales), las prioridades de la mayor parte de la sociedad civil van por otro lado. En una iniciativa sin precedentes, diferentes sectores sociales han abogado por una reforma en profundidad de la PAC, pero una reforma que tenga como ejes la cohesión social, el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo (ver cuadro adjunto).

No cabe duda que en la reforma también hay riesgos. Reducir de forma sustancial las exportaciones al Tercer Mundo de países

como Francia puede hacer que éstas se orienten a los mercados internos, lo cual tendría un efecto de desviación de comercio para España. Y la disminución de las ayudas y la reforma de ciertos sectores como el de la remolacha azucarera o el del arroz –cuyas producciones están muy concentradas geográficamente– tendrá un indudable coste social y político.

Lo que el Gobierno no parece entender es que la reforma es imparable. Las presiones múltiples y constantes a las que se ve sujeta la PAC obligan a la UE a hacer reformas y de nada sirve pretender lo contrario. Paradójicamente los legítimos intereses de España respecto a su sector agrario son en muchos casos complementarios con lo que plantean los países en desarrollo. Nosotros no deberíamos tener objeciones a la eliminación de los subsidios a la exportación y sí a un modelo productivista que detraiga fondos del desarrollo rural para producir y exportar más. De igual manera, son las razones del desarrollo rural las que hacen legítimo el derecho de protección, por lo que reconocer este mismo derecho a otros (especialmente cuando está en juego su seguridad alimentaria) no hace sino apuntalar los argumentos propios.

Resulta irónico que en este debate sean algunas organizaciones de productores quienes vayan por delante del Gobierno. UPA y COAG, –con estrategias diferentes pero objetivos similares– reconocen la importancia de la reforma y saben que la única manera de garantizar el futuro del campo en España pasa por establecer una estrategia propia, diferenciada de la de los liberalizadores y los agroexportadores.

En la sección de conclusiones de este documento plantearemos algunas medidas concretas que España podría adoptar si quiere caminar en este sentido.

4.2 Acceso a mercados: promesas rotas

Muchos países ricos justifican sus bajos niveles de ayuda al desarrollo y su escaso compromiso en la condonación de deuda y señalan la alternativa del comercio como solución a largo plazo. Sin embargo, los países en desarrollo no sólo carecen de las oportunidades tecnológicas, financieras y educativas de los desarrollados, sino que deben hacer frente a un muro de complejas herramientas proteccionistas que les impiden competir en mercados en los que resultan altamente eficientes.

Los costes del proteccionismo del Norte para los países en desarrollo son enormes. En el año 2000 más del 50 por ciento de las exportaciones de Asia, el 75 por ciento de las de América Latina, y el 70 de las de África iban destinadas a Europa occidental, Norteamérica o Japón (OMC, 2001:1). De acuerdo con el Banco Mundial éstos pierden anualmente 20.000 millones dólares en concepto de exportaciones no realizadas, el 40 por ciento de la ayuda que reciben. Los productos manufacturados (incluyendo los alimentos) que exportan los países en desarrollo están sujetos a aranceles cuatro veces más altos, como promedio, que aquellos que los países ricos se aplican entre sí. (Oxfam 2002:1).

Incrementar el acceso a los mercados del Norte ha sido y es la principal razón por la que los países en desarrollo entran a formar parte de la OMC. Sin embargo, su experiencia en este punto no ha sido la que esperaban: incluso después de la puesta en práctica por parte de los países industrializados de los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay, los países en desarrollo siguen enfrentándose a barreras comerciales sustanciales bajo la forma de aranceles altos, aranceles escalonados, barreras no arancelarias y medidas antidumping. A pesar de los esfuerzos de los países pobres por abrir los mercados del Norte, el tema sigue estando en el centro del debate en la nueva ronda.

Anteriormente hemos descrito las dificultades de los países en desarrollo para vender sus productos agrarios en los mercados internacionales. Nos detendremos ahora en otro sector esencial para sus intereses, como es el textil, y en el caso concreto del grupo de Países Menos Adelantados.

• **Textiles y confecciones**

Las exportaciones de textiles y confecciones son un elemento esencial de las negociaciones comerciales para el mundo en desarrollo, muy especialmente para ciertas regiones como el sur de Asia. El arancel promedio de los países industrializados sobre las importaciones de productos textiles y de confección procedentes de los países en desarrollo es de un 11 por ciento, tres veces más alto que el arancel promedio industrial general. Bangladesh, uno de los países más pobres del mundo, hace frente a aranceles de hasta un 20 por ciento en sus exportaciones fundamentales a los Estados Unidos y Canadá. Sólo en este sector se calcula que los países pobres pierden un 10 por ciento de sus exportaciones totales debido a las barreras impuestas por EEUU, la UE, Noruega y Canadá.

Con el Acuerdo Multifibras del GATT (1974) éstos se comprometieron durante la Ronda Uruguay a reducir las restricciones vía cuota a la entrada de estos productos. Más adelante, el Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la OMC fija un calendario de eliminación de las restricciones en tres fases, que comenzaba en 1995 y debía quedar completado antes del 1 de enero de 2005. A punto de entrar en la tercera fase del período de cumplimiento, cuando ya se deberían haber eliminado dos tercios de las restricciones a la importación, la UE y EEUU sólo han reducido sus barreras en un 20 y un 32 por ciento, respectivamente. La mayor parte de esta liberalización se ha dado para productos que tienen escaso valor añadido y que en algún caso ni siquiera habían estado sujetos a restricciones con anterioridad al período de negociación del acuerdo (por ejemplo, los paracaídas)¹⁴ (Bhattacharya y Arman, 2000). Esta estrategia aplicada por los países desarrollados es legal con respecto al acuerdo, pero viola por completo el espíritu con el que éste fue aprobado y mina la credibilidad de ciertos países en el conjunto de las negociaciones.

• **Los PMA y los Países de Ingreso Bajo**

El primer paso hacia un comercio con justicia es permitir a los países más pobres del mundo su participación en condiciones de igualdad en aquellos mercados en donde son competitivos. Los Países Menos Adelantados padecen de forma especial las restricciones de los ricos a sus exportaciones, ya que difícilmente pueden confiar en sus mercados internos para mejorar sus ingresos e impulsar su desarrollo. Muchos de ellos dependen en gran medida de la exportación de materias primas, que son víctimas de mercados enormemente volátiles y que, como en el caso del café, han visto cómo sus precios se desplomaban en los últimos cinco años.

¹⁴ El espectáculo ofrecido por los países desarrollados (en este caso los EEUU) en la Conferencia de Doha llegó al punto de poner en riesgo el acuerdo sobre la declaración al negarse a interpretar el crecimiento porcentual de las cuotas de forma agregada y no lineal. Finalmente, fue India quien tuvo que ceder, acusada de poner la Conferencia al borde del abismo.

Pese a que diferentes estudios han probado que el impacto sobre sus economías sería casi inapreciable (Stevens 2001), y de las repetidas promesas de sus dirigentes, los países ricos no han hecho suficiente por mejorar esta situación. Si bien algunos de ellos (Nueva Zelanda y Canadá) han puesto en marcha medidas para garantizar de forma absoluta la libre entrada de estos productos, las soluciones parciales ofrecidas por otros –como la Unión Europea, que ha establecido restricciones temporales al arroz, el azúcar y el plátano– y la negativa de Japón y EE.UU. a ofrecer libre entrada suponen un claro freno para el desarrollo y contrarrestan los beneficios de la ayuda que reciben. La concesión de entrada libre de aranceles y cuotas para todos los productos de los PMA por parte de los países ricos podría generar un incremento de un 11 por ciento de sus exportaciones totales.

- **Las negociaciones sobre acceso a mercados y la posición española**

Los meses previos a la celebración de la Conferencia de Cancún se están convirtiendo en una carrera de declaraciones entre los países más poderosos. Con el objeto de ganarse su confianza en la nueva ronda, la UE y los EE.UU. compiten anunciando su intención de reducir las barreras a las importaciones de los países en desarrollo, incluso eliminando aranceles pico y escalonados (UE) y liberalizando el comercio agrario (EE.UU.). Lo cierto es muchas de estas medidas son políticamente inaplicables y algunos países desarrollados tienen un mal historial para hacerlas creíbles.

Con la excepción de algunos sectores industriales importantes para ciertos países en desarrollo (como el acero brasileño), el grueso de las negociaciones sobre acceso a mercados se va a jugar en los sectores de la agricultura y los textiles. En ambos casos, los países ricos están atados al desproporcionado poder político de ciertos lobbies industriales y agrarios, que han logrado imponer sus intereses al del conjunto de sus conciudadanos. El partido republicano y la Administración Bush han jugado durante los últimos meses a intercambiar favores comerciales por apoyo político¹⁵, lo que ha limitado considerablemente su flexibilidad en la negociación de ciertos acuerdos.

La UE padece una enfermedad similar. Pese a la reducida aportación de la agricultura al PIB comunitario y a que el número de trabajadores en los sectores industrial y de servicios supera con mucho al de agricultores, el *lobby* de los grandes productores (centroeuropeos en la mayor parte de los casos) ha sido capaz de marcar la agenda comercial europea. Asimismo los sectores del textil del sur de Europa han logrado vencer cualquier tentación de la Comisión para abrirse a las importaciones del mundo en desarrollo.

¹⁵ La aprobación de la Farm Bill ha estado impulsada por senadores de ciertos Estados del medio oeste de EE.UU. y lo mismo ha ocurrido con los aranceles al acero y los Estados de Ohio, Pennsylvania y Virginia occidental, en este caso a través de una demanda antidumping contra otros países productores.

La UE aprobó en 2001 la eliminación de aranceles y cuotas para todos los productos provenientes de los 48 países menos adelantados del mundo (PMA), con excepción de los clasificados como ‘armas’. La iniciativa implicaba reformar el actual Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) con que cuenta la UE.

De acuerdo a la propuesta de la CE, TMA se haría efectiva con carácter inmediatamente posterior a su aprobación para todos los productos mencionados, con excepción de tres, considerados ‘sensibles’ por los países miembros: azúcar, arroz y plátano. En el caso de estos productos la propuesta TMA original planteaba períodos transitorios que llevarían a la liberalización total el 1 de enero de 2004. Sin embargo, y ante la oposición de varios países miembros (entre otros, España) la CE planteó una segunda versión de la propuesta que amplía los plazos a 2006 (plátano) y 2009 (arroz y azúcar).

Intermón Oxfam realizó entonces un estudio acerca de las implicaciones que este acuerdo tendría para la economía española, cuyas conclusiones probaban que los temores expresados por el Gobierno en aquel momento eran infundados. Las importaciones provenientes de los PMA eran y son mínimas, y en ningún caso podían incrementarse hasta el punto de dañar seriamente la producción nacional. De hecho, en algunos sectores donde España se mostró más inflexible, el riesgo de TMA parecía venir más por el precedente que sentaba que por la amenaza que constituía en sí mismo¹⁶.

Para España las negociaciones sobre acceso a mercados plantean amenazas y oportunidades.

El mayor riesgo de competición para España no viene de los PVD, sino de EEUU y otros países desarrollados. Sin embargo, existen algunos sectores concretos en los que la competencia de los países en desarrollo puede plantear amenazas. Uno de los más significativos es el de la importación de productos agrarios como el ajo chino o las frutas y hortalizas del norte de África (que ya ha provocado airadas protestas de ciertos grupos de agricultores españoles). La creciente capacidad productiva de regiones tan cercanas como el Magreb –o tan eficientes como Chile y el Mercosur– y los acuerdos comerciales firmados por la UE plantearán una dura competencia a los productores españoles. (Mold, 2002).

Aunque en menor medida –ya que la producción se ha ido desplazando a otros países– algo similar ocurre con los textiles, una situación que en este caso se ve agravada por el importante volumen de producción informal en comunidades como Galicia y Valencia. Finalmente, el proceso mundial de liberalizaciones puede ayudar a los países en desarrollo a desplazar a España en alguno de sus mercados de exportación extracomunitarios. El caso de las clementinas en EEUU puede ser un precedente inquietante, teniendo en cuenta el impacto que ha tenido para la producción española.

¹⁶ Un estudio similar, con conclusiones muy parecidas, fue elaborado por Oxfam Internacional para el conjunto de la UE (disponible en www.oxfam.org.uk/policy).

En cuanto a las oportunidades, una mayor liberalización será siempre beneficiosa para una economía crecientemente orientada a la exportación como la española. Los acuerdos de la OMC permitirían la entrada de los productos manufacturados españoles en mercados tan relevantes como el indio o el chino, y en regiones en transición económica como el sudeste asiático (en el que España tiene un especial interés) o América Latina (donde las exportaciones europeas pueden verse amenazadas por la aprobación del ALCA). Los bajos aranceles industriales de la UE y la competitividad alcanzada por España en los mercados internos europeos apoyan esta tesis.

4.3 Propiedad intelectual y servicios: los riesgos de privatizar bienes públicos

Pese a que su misión no es más que proporcionar el marco institucional común para las relaciones comerciales entre sus 142 miembros, la OMC se ha convertido en una amenaza para la iniciativa pública en muchos países en desarrollo. Sus normas interfieren con la capacidad de los Estados para tomar medidas y establecer reglas que faciliten el acceso de sus poblaciones a servicios sociales básicos. En varios de sus acuerdos, esta organización se ha convertido en una mera cortina de humo de los intereses particulares de compañías y gobiernos de países ricos.

Los acuerdos de la OMC sobre propiedad intelectual y servicios son el paradigma de este problema. Su contenido fue sugerido casi al dictado por coaliciones de compañías transnacionales altamente interesadas en sus resultados. Como consecuencia, la aplicación de estas normas ha antepuesto los intereses de unos pocos frente a los de la mayoría, limitando el acceso de millones de personas a derechos tan esenciales como la salud básica o el agua potable.

• ADPIC: La batalla por el acceso a medicamentos esenciales... y mucho más

El Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el comercio (ADPIC) fue una novedad de última hora en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Su introducción –forzada por el Gobierno norteamericano– está directamente relacionada con los intereses de dos *poderosos lobbies* empresariales, que tuvieron mucho que ver en la compleja y ajustada redacción del texto del acuerdo: las transnacionales de los sectores farmacéutico y agroindustrial (en especial biotecnológico). En otras palabras: medicamentos y semillas.

El conocimiento y la innovación tienen una importancia esencial en cualquier proceso de desarrollo económico. Las experiencias más exitosas de las últimas décadas (como el caso ya mencionado del Este asiático) están fundamentadas en su capacidad para desarrollar tecnología, ya sea propia o copiada de otros. El ADPIC nace precisamente

para equilibrar el conflicto de intereses entre los poseedores de las patentes y sus usuarios. Sin embargo, los promotores de este acuerdo se aseguraron de garantizar la preeminencia de los primeros sobre los segundos, concediendo a través de este acuerdo un control absoluto sobre la patente y sus desarrollos durante un período de al menos 20 años, junto con la protección de los diseños industriales, marcas, derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual.

Las consecuencias de esta legislación comercial son diversas: desde el coste que los países en desarrollo deben pagar al Norte en concepto de ‘royalties’ (que alcanzó los 15.000 millones dólares en 1998) hasta la apropiación por parte de empresas extranjeras de conocimientos locales desarrollados durante siglos (lo que se conoce como ‘biopiratería’). Pero el tema que sin duda ha generado más polémica es el que se refiere a las vinculaciones entre el ADPIC y el acceso a medicamentos esenciales.

Al restringir el derecho de los gobiernos de permitir la producción, comercialización e importación de copias de bajo coste –llamadas ‘genéricas’– de medicinas patentadas, las reglamentaciones de la OMC restringen la competencia, aumentan los precios y reducen aún más el ya limitado acceso de los pobres a medicinas vitales. Con su aplicación, el ADPIC deja fuera del alcance de cientos de millones de personas medicamentos que en ocasiones resultan hasta quince veces más baratos que sus versiones patentadas. Las consecuencias para el desarrollo son incalculables.

La batalla legal del Gobierno de Suráfrica en una demanda presentada en bloque por las transnacionales farmacéuticas puso de manifiesto la gravedad del problema y la estrategia adoptada por las empresas y sus aliados en la OMC¹⁷. Sin embargo, este mismo caso dio lugar a una alianza estratégica entre varios gobiernos de PVD y un conjunto de organizaciones de la sociedad civil, que generaron una movilización social global. Con estos antecedentes, la Conferencia de Doha pudo aprobar una declaración sobre ADPIC y Salud Pública que reconocía la legitimidad de los gobiernos para legislar por encima de los derechos de propiedad intelectual cuando una situación de crisis sanitaria así lo requiriese. En otras palabras, la declaración garantizaba bajo este supuesto la importación de medicamentos patentados más baratos o la producción o importación de medicamentos genéricos.

Pero únicamente la producción e importación. La declaración de Doha dejaba pendiente un tema esencial: el derecho de exportar medicamentos genéricos a un país afectado que carece de la capacidad de producirlos (algo que ocurre en prácticamente todos los casos). Los ministros de comercio establecieron el final de 2002 como fecha límite para que el Consejo General de la OMC facilitase una ‘solución efectiva’ a este problema. A lo largo de este año se ha mantenido un duro pulso entre los países ricos y los países pobres sobre

¹⁷ Oxfam Internacional publicó dos documentos informativos al respecto, disponibles en www.intermon.org/ estudios.

este punto. Al final, la negativa de EEUU a honrar el espíritu con el que la declaración de Doha fue aprobada, intentando limitar el número de enfermedades y países beneficiados por el acuerdo, dio al traste con las negociaciones, que en este momento están bloqueadas.

La UE jugó un triste papel en este debate. Pese a que desde hacía meses se había mostrado partidaria de buscar una solución efectiva al problema del derecho de exportación y, pese a haber dado pasos importantes en la definición y financiación de un Fondo Global de Salud, su falta de iniciativa y coraje para enfrentarse a EEUU se convirtió en la práctica en un apoyo tácito.

Durante este tiempo, la posición del Gobierno español fue siempre favorable a un acuerdo beneficioso para los países en desarrollo. El hecho de que ninguna de las grandes empresas farmacéuticas fuese española permitió a nuestro gobierno mantener una posición cómoda en las negociaciones. Por otro lado, España conoce por experiencia la importancia de garantizar la capacidad propia de producción antes de introducir medidas de protección amplia de la propiedad intelectual: hasta su entrada en la UE en 1986 España no aprueba su Ley de Patentes.

Lo cierto es que éste es un tema del que el Gobierno español podría extraer una importante rentabilidad política, con costes internos casi nulos, lo cual no se puede decir de casi ningún otro tema de negociación en la OMC.

• **AGCS: los problemas por venir**

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) es un intento de los países desarrollados por incrementar y mejorar las condiciones de sus inversiones en los países en desarrollo. Su contenido fue el resultado de una intensa campaña de presión por parte de la Industrial Services Coalition norteamericana, así como de algunas empresas europeas (Oxfam, 2002:1). Contempla la regulación de ciertos servicios como los financieros, pero también la provisión de servicios esenciales para el desarrollo como la salud, la educación o el abastecimiento de agua potable. Las negociaciones sobre otras cuestiones del acuerdo, como el libre movimiento de trabajadores de un país a otro, han quedado aparcadas hasta ahora.

A diferencia del ADPIC, el AGCS es más relevante por los riesgos que plantea que por los perjuicios que pueda haber causado ya. Muchos PVD están privatizando sus servicios públicos, facilitando al mismo tiempo a inversores extranjeros el suministro de servicios como la banca, la electricidad, el agua, la educación, la sanidad y las telecomunicaciones. El AGCS se relaciona con este proceso y suscita preocupación en muchos ámbitos. Según algunos analistas, la causa en favor de la retirada de barreras es la misma que la de cualquier otra barrera comercial, a saber, que los mercados libres son más eficientes que la intervención gubernamental. Sin embargo, ese razonamiento plantea objeciones. No

son lo mismo los mercados del agua, la sanidad y la educación que los de la televisión y los automóviles y no deberían estar regidos por los mismos principios.

Al buscar la ampliación del acuerdo o la reforma de los criterios actuales de aplicación, se ponen en juego cuestiones de vital importancia en materia de derechos humanos, justicia social, equidad y responsabilidad estatal. Hablamos de bienes públicos con

**“Las rebeliones del agua”
en Cochabamba y Tucumán**

En septiembre de 1999, la Superintendencia Boliviana de Saneamiento Básico firmó un contrato de concesión para administrar el sistema de agua de Cochabamba por 40 años con Aguas del Tunari, un consorcio estadounidense, inglés, español y boliviano. En los casi 9 meses que siguieron al contrato, la población de Cochabamba se levantó, el contrato se rescindió y la legislación que lo agilizó fue cambiada.

El proceso de privatización primó los intereses de un grupo de compañías extranjeras y élites locales que, con la connivencia de los organismos financieros internacionales y la ausencia reguladora del Gobierno boliviano, incrementó los precios en las zonas más desfavorecidas y limitó el acceso a consumidores y productores pobres. Algo similar a lo que ocurrió en Tucumán, Argentina unos años antes con la concesión de su sistema de agua a Vivendi. La calidad del servicio empeoró y un 80% de la población dejó de pagar sus facturas; en octubre de 1998 fue cancelado el contrato. Por medio del ICSID del Banco Mundial, Vivendi busca \$100 millones en compensación. CEDLA (2001).

repercusiones de primer orden no sólo para el bienestar individual sino para las sociedades en su conjunto.

Tanto sus críticos como sus partidarios consideran el AGCS como un vehículo para impulsar programas de privatización. Como estrategia de distribución de servicios, la privatización en sí misma no es contraria a los más desfavorecidos (en particular en aquellas situaciones en que el Estado ha fracasado como suministrador de servicios en términos razonables, como en el caso de los servicios telefónicos de Perú y Argentina). El peligro reside en el hecho de que la liberalización impuesta en países con un marco regulador débil tendrá efectos profundamente negativos a largo plazo, tanto en términos de eficacia como de reducción de la pobreza.

En gran parte de América Latina la privatización de los servicios públicos ha supuesto que los monopolios privados reemplacen a los públicos. Los marcos reguladores han sido controlados a menudo por la industria. Los gobiernos han fracasado sistemáticamente en su intento por ejecutar el proceso privatizador en beneficio de los desfavorecidos, pidiendo por ejemplo a proveedores privados que

extendieran sus servicios a zonas marginales. La interpretación del AGCS apoyada por muchos gobiernos del Norte y empresas transnacionales, agravará todos los problemas derivados de los malos programas de privatización.

España tiene un gran interés en el desarrollo de este acuerdo, considerando su creciente papel como proveedor de servicios de banca, telecomunicaciones, energéticos y de

infraestructura. Como comentamos en la sección tercera de este estudio, la presencia española en América Latina es ya muy alta, y hasta ahora los gobiernos de la región han puesto facilidades más allá de lo razonable. Pero esta situación puede cambiar por presiones de sus ciudadanos (ver el caso de República Dominicana y Unión Fenosa) o por la introducción de nuevas medidas legislativas. Por otro lado, las empresas españolas pueden poner los ojos en nuevos mercados aún por desarrollar, como es el chino, y estarán interesadas en unas normas comunes que den estabilidad a sus inversiones.

En cualquier caso, la obligación del Gobierno español es promover un marco legal del comercio que equilibre los intereses de todos, inversores y países receptores. Limitar la capacidad de los Estados para establecer unas ciertas reglas del juego va en contra del interés de los usuarios de un servicio, y, en el largo plazo, va en contra de estabilidad que busca la empresa prestataria.

4.4 No a la inclusión de ‘nuevos temas’

El final de las negociaciones de Doha fue de infarto. El interés casi obsesivo de los negociadores europeos por volver a casa con el anuncio de una nueva ronda global de negociaciones comerciales chocaba con la oposición de India, que consideraba excesivamente modestas las contrapartidas ofrecidas por los países ricos en Qatar. Al final, llegó la solución de consenso: habría una nueva ronda de negociaciones que, además de la agenda interina, incluyese los llamados ‘nuevos temas’ o ‘temas de Singapur’ (inversiones, competencia, compras públicas y facilitación del comercio), pero ésta sólo comenzaría si en la Conferencia Ministerial de Cancún de 2003 los países en desarrollo veían satisfechas algunas reivindicaciones fundamentales. La decisión, por tanto, exige un consenso explícito que todavía no existe.

Esta condición –recogida claramente en la Declaración de Doha– parece haber sido olvidada por Pascal Lamy y Robert Zoellik (negociadores europeo y estadounidense, respectivamente), ya que desde el día siguiente a la clausura de la conferencia han dado por sentado el lanzamiento formal de la ronda amplia. India, y otros muchos PVD, tienen esta cláusula muy presente y ven con preocupación la falta de compromiso que tanto la UE como EEUU han mostrado durante los últimos meses de negociaciones.

Lo cierto es que la mayor parte de PVD tienen buenas razones para no desear una negociación sobre más temas:

Cumplir y evaluar lo ya acordado: en aspectos esenciales para sus intereses como la reducción de las ayudas agrarias, el acceso a medicamentos esenciales o la posibilidad de vender sus textiles en los países ricos, los PVD sienten que la Ronda Uruguay no ha dado muchos frutos (ver secciones anteriores de este documento). Al mismo tiempo, existe una

percepción más que justificada acerca del impacto negativo que el proceso de liberalización está teniendo sobre aspectos tan fundamentales como la seguridad alimentaria de los países en desarrollo. Parece poco sensato mantener un proceso acelerado de liberalización en sectores que afectan de forma directa a la vida diaria de miles de millones de personas, sin antes evaluar qué consecuencias han tenido medidas similares anteriores.

Una agenda manejable con capacidad técnica adecuada: en circunstancias normales, la OMC llega a generar en Ginebra hasta cincuenta reuniones semanales sobre los temas más variados de su agenda. Para la gran mayoría de los PVD, cuyas delegaciones son reducidas y de capacidad técnica limitada (o incluso inexistente, como en el caso de 14 PMA que ni siquiera tienen delegación en Ginebra), resulta imposible garantizar un seguimiento adecuado de estas negociaciones. Pese a que instituciones como UNCTAD o el Banco Mundial han realizado algunos esfuerzos por mejorar la asistencia técnica y financiera de los negociadores de los PVD, lo cierto es que éstos están aún muy lejos de contar con la capacidad necesaria para enfrentarse con unos acuerdos cuya complejidad confunde incluso a los académicos más curtidos. Añadir a la agenda actual cuestiones tan complejas y delicadas como la capacidad de los gobiernos para imponer normas a sus inversores y proveedores extranjeros, limitaría aún más las posibilidades de estos países en las negociaciones.

Los ‘nuevos temas’ en la agenda de los países pobres: Si de verdad se abriese la posibilidad de introducir nuevos puntos en la agenda de la OMC, sería interesante incluir algunos que son clave para muchos países en desarrollo. Por ejemplo, las reglas que tienen que ver con los monopolios empresariales y la aplicación de prácticas restrictivas, con una regulación más rigurosa de las empresas transnacionales o con el control de la corrupción. En el mismo sentido el problema de la caída de los precios internacionales de las materias primas –que estuvo en la génesis de la Organización Internacional del Comercio concebida por Keynes en los cuarenta– permanece ausente de las agendas oficiales.

¿Quién quiere liberalizar estos sectores?

Existe una razón aún más poderosa que las que hemos descrito para justificar los celos de los PVD a la inclusión de nuevos temas: existe un riesgo para el desarrollo en la liberalización de estos sectores. Los países ricos arguyen para su introducción la necesidad de transparencia y seguridad jurídica en las prácticas comerciales, lo cual incrementará cuantitativa y cualitativamente las inversiones extranjeras. Sin embargo, no hay ninguna evidencia que sugiera que acuerdos ya existentes en este sentido, como el AGCS, hayan incrementado las inversiones.

La interpretación que de estas cuestiones hacen los países ricos no encaja con las verdaderas necesidades de los pobres: tal como ha sido expuesta por EEUU y la UE, la liberalización de los sectores de inversiones, competencia y compras públicas limitarán la capacidad de los gobiernos del Sur para imponer normas a las empresas inversoras. Al mismo tiempo, excluyen una interpretación de los acuerdos que se ajuste más a los

intereses del desarrollo. Por ejemplo, al describir un posible acuerdo sobre Competencia, los países ricos hablan de privatizar los mercados para reducir precios y mejorar la calidad del servicio; sin embargo, olvidan incluir el grave problema ya mencionado sobre la competencia y los mercados de materias primas, por ejemplo, en donde cárteles de empresas transnacionales controlan la producción y distribución en su propio interés.

Sin duda, el ejemplo más significativo a este respecto es el de la inversión extranjera directa. Tras intentar introducir un Acuerdo Multilateral de Inversiones en la OCDE a principios de los noventa, las empresas transnacionales y los países que les apoyan tratan ahora de aprobar un acuerdo parecido en el seno de la OMC. Su objetivo principal es eliminar lo que denominan ‘restricciones’ a la inversión extranjera directa, esencialmente las que dependen de la regulación pública. Una vez más, no hay evidencias para probar que la desregulación incremente y mejore los flujos de inversión. Otras barreras, como la protección de mercados, la escasa capacidad tecnológica y formativa o la falta de infraestructura tienen mayor importancia a la hora de decidir una inversión. Ésa ha sido también la experiencia del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), que ha antepuesto los intereses de las empresas norteamericanas y canadienses al bienestar de la población mexicana (Arroyo, 2002).

Más allá de la seguridad jurídica para sus inversiones, los intereses de los países ricos en el acuerdo son poco confesables y tienen más que ver con la presión de sus lobbies empresariales que con la promoción del comercio internacional. Las empresas españolas, como las demás, se beneficiarían teniendo las manos libres para entrar en un país sin condiciones y salir de él sin penalizaciones. Una vez más, el Gobierno español se enfrenta al dilema de elegir entre los intereses a corto plazo de sus empresas y los intereses a largo plazo de todos.

4.5 Reforma de la OMC

Muchos de los problemas que hemos descrito a lo largo de este documento están relacionados con el papel de la OMC, su orientación ideológica y sus mecanismos de negociación y toma de decisiones. Su creación –cincuenta años después que las otras dos grandes instituciones económicas multilaterales (Banco Mundial y FMI)– dio lugar a una institución con tres ventajas fundamentales: es representativa (más de 140 miembros), está dotada de un conjunto de reglas definidas y, más importante aún, posee un mecanismo coercitivo para hacerlas cumplir. Tres características que, unidas al mecanismo de toma de decisiones por consenso, hacen de la OMC un organismo, en teoría, ejemplar, y distinto de cualquier otro.

Sin embargo, el funcionamiento real de la OMC es muy diferente a este cuento de hadas institucional. La OMC sufre problemas graves relacionados con su transparencia, la

capacidad y representación de sus miembros, y el juego informal de poderes, que hace inútiles los mecanismos formales de toma de decisiones. La Conferencia Ministerial de Seattle supuso la constatación pública de estos problemas y, aunque a partir de entonces ha habido algunas mejoras importantes, la OMC sigue enfrentándose a una grave crisis de legitimidad que pone en riesgo su existencia misma.

Resultan sumamente inquietantes los esfuerzos de ciertos grupos empresariales por imponer su agenda en la negociación de los diferentes acuerdos. A *lobbies* como el de las empresas farmacéuticas y de servicios que ya hemos mencionado habría que añadir un número considerable de corporaciones que han resultado enormemente exitosas a la hora de influir en la posición de los gobiernos del Norte.

Historias de Doha

La investigadora de Focus on the Global South Aileen Kwa recogió en un documento diferentes testimonios de embajadores y ministros de países en desarrollo que participaron tanto en las negociaciones previas como en la Conferencia misma de Doha. Hemos destacado aquí algunos de ejemplos que resultan significativos y expresan el tono general del documento (varios nombres fueron omitidos por la autora para evitar represalias):

“Simplemente pedimos reglas justas y equitativas que nos permitieran introducir nuestras preocupaciones acerca del desarrollo, así como participar plenamente en el sistema de comercio. En vez de esto, nos arriesgamos a presiones constantes para aceptar reglas que no necesitamos y que no nos podemos permitir”. (Embajador Nathan Irumba, Misión de Uganda y representante de los PMA en la OMC)

“No se trata de una cuestión de formas. Nadie puede decir que no hemos participado, porque hemos participado, pero hemos sido sencillamente ignorados. El texto no recoge nuestros intereses”. (Embajador anónimo de un país asiático comentando el proceso de elaboración del borrador de declaración que llegó a Doha.)

“Las consultas de Harbinson (presidente de la mesa de negociaciones) estaban centradas en la posición de los grandes jugadores. Es alguien que declara estar consultando y consensuando. Es como tener a la misma persona haciendo de contable y de auditor”. (Embajador africano comentando las negociaciones en Doha)

“Algunos países que contábamos entre nuestros aliados han dejado de apoyarnos en esto. Las presiones bilaterales han funcionado”. (Diplomático africano comentando la posición de los países en desarrollo acerca de la introducción de nuevos temas en la agenda)

Fuente: Aileen Kwa, Power Politics in the WTO. Focus on the Global South.
Disponible en www.focusweb.org.

El deficiente funcionamiento interno y la opacidad de la OMC preocupan cada vez más a individuos y organizaciones que ven cómo el mandato de esta institución se hace cada vez más amplio y está afectando a aspectos esenciales de la vida diaria de cientos de millones de personas. En el seno de la sociedad civil mundial se ha abierto un debate entre aquellos que consideran que la OMC crea más problemas de los que soluciona –y por lo tanto debe ser abolida– y aquellos que apuestan por este marco de negociación multilateral y buscan introducir reformas para su mejora. De la actitud de los países miembros depende equilibrar la balanza en un lado o en otro, legitimando a la OMC a los ojos de la sociedad o provocando un rechazo tan extendido como el que hoy provoca el FMI.

5. Conclusiones y Propuestas

Durante la Conferencia de Bretton Woods de 1944 el economista británico John Maynard Keynes defendió la necesidad de establecer un sistema económico internacional que evitase el error de haber llevado a un grupo de países al extremo de provocar una guerra. Las potencias mundiales parecían haber aprendido la lección tras los 50 años más sangrientos de la Historia, y decidieron promover un modelo económico internacional basado en el crecimiento global y en la inclusión de los países entonces menos favorecidos. Aquel espíritu duró tan sólo unos años, y dio paso a un período en el que dos terceras partes de la Humanidad fueron condenadas a la pobreza.

Sesenta años después nos encontramos ante un abismo parecido y son muchos los líderes y gobiernos de todo el planeta que reconocen tras el 11 de septiembre los riesgos que plantea un mundo en el que la pobreza y las desigualdades crecen cada día. Tras su reciente victoria en las elecciones generales de Brasil, el Presidente Lula da Silva habla de promover un proceso de ‘globalización incluyente’, un concepto similar al que han defendido en los últimos años otras voces relevantes de la economía, las ciencias, la política y la sociedad civil. Sin duda, esta nueva globalización pasa por unas reglas económicas internacionales que permitan a todos aprovechar las enormes oportunidades que ofrece el comercio.

Como un estudiante mediocre, la OMC suspendió en la Conferencia de Seattle y aprobó por los pelos en Doha. Hoy se enfrenta a su reto más ambicioso: salvar la reválida de la Conferencia Ministerial de Cancún, que puede pasar a la Historia por el lanzamiento de las más importantes negociaciones comerciales que se hayan conocido o por convertirse en el acto de defunción de un organismo ineficiente y carente de legitimidad.

A todos debería interesar la existencia de un marco multilateral de negociaciones regulado por normas claras y garantizado por un sistema eficaz para hacerlas cumplir. Sin embargo, los desequilibrios introducidos por los países ricos en las negociaciones han puesto en guardia a los países en desarrollo, que ven cómo sus exigencias fundamentales se ven relegadas una y otra vez. El riesgo es la quiebra del sistema, en cuyo caso los países se verían obligados a retroceder varias décadas y dirimir sus disputas comerciales de forma bilateral, lo que iría en detrimento de los países más débiles (de hecho, los acuerdos de libre comercio promovidos por EEUU y la UE se han convertido ya en una OMC ‘plus’ para las negociaciones sobre servicios o propiedad intelectual). Pero también los países ricos tendrían mucho que perder. Más allá del interés por contar con un marco económico internacional estable, la OMC supone un foro espléndido para sus propias negociaciones, y tiene la capacidad de abrir mercados que hasta hoy están fuera de los acuerdos regionales (como el chino o el indio).

España tiene la capacidad de jugar un papel en todo este proceso. Económicamente, nuestro país ha consolidado su posición entre las diez potencias mundiales y lo ha hecho apoyándose mucho en el comercio exterior y en la inversión directa en América Latina. La Unión Monetaria, el proceso de ampliación y las reformas institucionales en el seno de la UE reforzarán el papel de ésta en la economía y la política internacionales, y España también será una de sus protagonistas.

Pero no basta con tener estas capacidades si falta la voluntad y la propuesta política para utilizarlas. Hasta ahora, el Gobierno español ha estado ausente de los principales debates sobre comercio y desarrollo. Aunque sea comprensible su interés prioritario por las relaciones con otros países europeos y con EEUU, si de verdad quiere jugar el papel de potencia mundial, no puede sustraerse a un liderazgo en cuestiones globales. Llama la atención escuchar a ministros del Gobierno reivindicando la presencia de España en el G-8 cuando nuestro país ni siquiera ha sido capaz de jugar un liderazgo claro en la crisis de América Latina. Esta misma crítica es extensible a otros partidos políticos, al Parlamento y a los medios de comunicación: el debate sobre comercio y desarrollo –incluso sobre las negociaciones en la OMC– está ausente de la agenda política española, salvo contadas excepciones.

Los elementos contenidos en este documento dan algunas pistas del camino que puede tomar España si realmente quiere hacer del comercio un instrumento para el desarrollo global y la erradicación de la pobreza. Aunque los países en desarrollo tienen una importancia relativa menor en las relaciones comerciales de España, existen poderosas razones para considerarlos seriamente en la definición estratégica de su política comercial:

Intereses complementarios en un sistema global de comercio estable y equilibrado: hasta ahora la posición de España con respecto a estos países parece haber estado marcada por el interés a corto plazo y por los riesgos que plantea la competencia antes que por las oportunidades que ofrece la ronda. Sin embargo, el éxito de ésta dará estabilidad al sistema multilateral de comercio y permitirá a España abrir nuevos mercados para las exportaciones y las inversiones de sus empresas, especialmente en las regiones con mayor potencial, como el Este asiático.

En el juego de ganancias y renuncias que supone cualquier negociación comercial, España tendría mucho que ganar en una relación más intensa con los países en desarrollo. Pese a los riesgos que para algunos sectores supone una mayor apertura, nuestras exportaciones de bienes y servicios son en la mayor parte de los casos complementarias con las necesidades de los países en desarrollo, y la vocación de las empresas españolas por salir al exterior se va consolidando cada día más.

En este sentido, da la sensación de que la posición del Gobierno con respecto a la **reforma de la PAC y las negociaciones sobre agricultura en la OMC** se está escribiendo con

trazos gruesos. Tras una actitud aparentemente defensiva del campo español se esconde la defensa de intereses particulares muy concretos. La mayor parte de los agricultores españoles –especialmente los pequeños y medianos, que son los que realmente sostienen el medio rural– han expresado ya la necesidad de una reforma en profundidad de la PAC, pero una reforma que garantice sus intereses frente al modelo productivista y agroexportador que defienden países como Francia.

Si el Gobierno español se decidiese a anteponer estos elementos a otras consideraciones, se encontraría con aliados dentro y fuera de la UE. Más aún, una postura de este tipo sería la mejor forma de garantizar la legitimidad de las reivindicaciones de Europa con respecto al sector agrario y dejaría a sus Estados miembros en la posición más cómoda para reconocer este mismo derecho a los países en desarrollo y exigirles a cambio concesiones en otros ámbitos.

Argumentos parecidos se pueden utilizar en el debate acerca de la inclusión de nuevos temas y la ampliación del acuerdo sobre servicios que también es prioritario para España en las actuales negociaciones. El Gobierno debe defender el legítimo interés de las empresas españolas por dar estabilidad jurídica a sus inversiones. Pero eso es diferente a abogar por un marco legal que incapacite a los Estados para garantizar el impacto de las inversiones en el desarrollo y el acceso de sus poblaciones a servicios básicos. La única manera de vencer los justificados recelos de los países en desarrollo a este respecto es establecer unos mínimos claros que permitan actuar a los Gobiernos de los países receptores en beneficio de sus intereses, también legítimos.

En cualquier caso, nada de lo anterior tendrá lugar si la ronda fracasa. Por eso es clave que cuanto antes se resuelvan los principales escollos que enfrentan los países en desarrollo en las negociaciones. Aparte de la agricultura y las inversiones existen otros temas que afectan menos directamente a España, pero en los que ésta podría asumir un papel más activo. Uno de ellos es el debate sobre patentes y acceso a medicamentos esenciales: aunque el Gobierno español no se ha opuesto nunca a una solución favorable al desarrollo, lo cierto es que podría ser mucho más claro y activo frente a otros gobiernos de la UE y frente a EEUU. El bloqueo de las negociaciones en diciembre plantea una oportunidad clara de trabajar de inmediato en este sentido.

Propuestas

Con estos antecedentes, y en un momento crítico en las negociaciones de la nueva ronda de la OMC, planteamos a continuación algunas propuestas para hacer más coherente con el desarrollo la posición de España sobre comercio internacional. Algunas de ellas se refieren a la posición que España debe defender dentro de la UE, ya que es la Comisión

quien negocia en nombre de los Estados miembros; otras se refieren más concretamente al contexto español.

Una prueba de buena voluntad. Para recuperar la confianza de los países pobres en la negociación y legitimar de este modo su posición en la ronda, la UE puede dar pruebas de su buena voluntad con la aprobación inmediata de las siguientes medidas:

Establecer un plan para eliminar todos los subsidios agrarios que facilitan el dumping, o la venta en los mercados mundiales de productos a precios por debajo de sus costes de producción. Como medida inmediata, la UE debe acordar un calendario obligatorio para eliminar todas las formas de subsidios a la exportación antes de la V Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en septiembre de 2003 en México.

Recuperar el ritmo de liberalización del sector textil acordado en el Acuerdo sobre Textiles y Vestido, y aprobar la reducción de aranceles sobre confecciones a un nivel similar al arancel industrial medio que los países ricos se aplican entre sí.

Garantizar el acceso libre e inmediato de los productos procedentes de PMA y países de ingreso, eliminando las restricciones temporales actuales.

Honar el compromiso asumido en la Declaración de Doha sobre ADPIC y Salud Pública, garantizando el derecho de exportación de medicamentos genéricos.

Hasta que estos puntos estén resueltos, la UE debe abstenerse de forzar la entrada de nuevos temas como las inversiones en la agenda de negociación.

La agenda de una verdadera Ronda del Desarrollo. Además de las cuestiones que hemos mencionado, España debe presionar a la UE para que ésta ejerza un liderazgo en la consecución de los siguientes objetivos en los meses previos a la próxima Conferencia Ministerial de Cancún y durante la celebración de ésta:

Liberalización comercial:

– El FMI y el Banco Mundial deben dejar de utilizar los programas de ajuste para forzar la liberalización comercial en los países en desarrollo, especialmente en el sector agrario. Cualquier medida en este sentido debe ser considerada caso por caso y tras una evaluación del impacto sobre la pobreza.

El Acuerdo sobre Agricultura:

– La reforma de la PAC debe garantizar que las ayudas a la agricultura persiguen el sostenimiento social y medioambiental del medio rural y no la producción intensiva para la exportación. En este sentido, la reforma debe contemplar: una reducción

drástica de los niveles de producción (especialmente en los sectores más perjudiciales para los países pobres, como el lácteo o el del azúcar)¹⁸; medidas de modulación obligatoria y progresiva; mecanismos coercitivos para el cumplimiento de la eco-condicionalidad.

– La OMC debe reconocer el derecho de los países en desarrollo a proteger su sector agrario por razones de seguridad alimentaria. Para ello debe aprobarse la introducción de una Caja del Desarrollo en el Acuerdo sobre Agricultura bajo la cual los países pobres puedan establecer barreras arancelarias y conceder ayudas.

Acceso a mercados:

– Los países ricos deben aprobar una reducción significativa de las barreras arancelarias y no arancelarias impuestas a los países en desarrollo, especialmente en los sectores de agricultura y textiles y confecciones.

– En este sentido, debe haber un compromiso explícito por la eliminación de los aranceles pico y escalonados, que castigan de forma desproporcionada el esfuerzo de industrialización de los países pobres.

Acuerdos sobre Propiedad Intelectual y Servicios:

– El ADPIC debe ser reformado para garantizar la preeminencia del bien público y el equilibrio entre los intereses de los usuarios y los de los poseedores de la patente. Deben tomarse medidas inmediatas para impedir las patentes sobre organismos vivos y revisar las que se hayan aprobado hasta ahora.

– Las negociaciones sobre servicios deben estar basadas en compromisos voluntarios, sector por sector y sin presiones externas que conduzcan a compromisos inadecuados.

Reforma de la OMC: Para garantizar la transparencia, el funcionamiento democrático y orientación al desarrollo de la OMC, los países miembros deben aprobar las siguientes medidas:

– Acordar la evaluación del impacto que ha tenido hasta ahora sobre el desarrollo el proceso de liberalización. En especial, debe analizarse la liberalización del sector agrario en los países pobres y sus implicaciones para la seguridad alimentaria.

– Garantizar que los países en desarrollo –en especial el grupo de PMA– cuenten con la

¹⁸ Los mecanismos para reducir los niveles de producción no pasan únicamente por el desacoplamiento de las ayudas, tal como lo propone la CE. En ocasiones será necesario mantener un sistema de sostenimiento de precios con reducción de cuotas de producción.

asistencia técnica y financiera adecuada para su plena participación en el conjunto de las negociaciones.

– Incrementar la transparencia sobre el ejercicio de influencia ‘informal’ que realizan los actores sociales, en especial las empresas transnacionales. Para ello deben hacerse públicos todos los contactos y propuestas escritas relacionadas con las negociaciones comerciales.

Un **Plan de Rescate** para frenar el deterioro de los precios de las materias primas: aunque éste no sea un tema propio de la agenda de la OMC, es imprescindible que el problema de la caída de los precios de las materias primas entre en la agenda comercial de los países ricos. Recientemente se han planteado algunas iniciativas (como la Conferencia Internacional sobre Café que tendrá lugar en mayo de 2003), pero se echa en falta un liderazgo claro de la UE en un tema que constituye una preocupación esencial para decenas de países pobres.

Las propuestas que hemos descrito son concretas, alcanzables y coherentes con los compromisos de los países ricos en la ronda. Su aplicación supondría un paso importante hacia un sistema comercial que funcione de forma efectiva en beneficio de los países en desarrollo, y mostraría la voluntad de los ricos por hacer que la Declaración de Doha valga algo más que el papel en el que está escrita. Cada vez son más las organizaciones, movimientos, gobiernos e individuos que exigen un cambio en las políticas comerciales. Su voz se escuchará con mucha claridad en la Conferencia de Cancún y en los actos paralelos que se organicen. España debe estar a la altura de las circunstancias y responder a uno de los principales retos que plantea el siglo XXI: lograr un comercio con justicia.

Bibliografía

- Aláez *et al.* (2001), Los cambios en las relaciones interempresariales en la industria del automóvil: el caso español, Universidad de Navarra, Pamplona.
- Arroyo, A.(2002,. Resultados del TLCAN y lecciones para el ALCA, REMALC, México D.F.
- Banco de España, Servicio de Estudios (1997), *Estudios Económicos*, nº 60. Madrid.
- Banco Mundial (2001), World Development Indicators, Washington.
- Banco Mundial (2001), World Development Report 2000/01. Washington.
- Banco Mundial (2002), World Development Indicators Database (www.worldbank.org).
- Bhattacharya, D. y Rahman, M. (2000), Experience with Implementation of the WTO Agreement on Textiles and Clothing, Centre for Policy Dialogue Occasional Paper, Dacca.
- CEDLA (2001), La privatización del agua en Cochabamba. Impacto para productores y consumidores. Documento de trabajo para Cambiar las reglas, Intermón Oxfam, Barcelona.
- CEPAL (2001), Panorama social de América Latina 2000-01, Santiago de Chile.
- Comisión Europea (2002), Allocation of EU op expenditure (2001), Bruselas.
- Dollar, D. y Kraay, A., (2001), Trade Growth and Poverty. *Policy Research Working Paper* del Banco Mundial, número 2199, Washington.
- IFAD (2001), Rural Poverty Report, Roma.
- Intermon Oxfam (2002), Historia recogida para la elaboración del documento Ordeñando la PAC (www.intermon.org/estudios).
- Ministerio de Economía (2002), El sector exterior en 2001-02, Madrid.
- Mold, A. (2000), Liberalización comercial y acceso a mercados: ¿Hacia una mayor coherencia?, Intermón Oxfam, Madrid.
- Mold, A. (2002), Los Acuerdos Regionales de Comercio como respuesta a la pobreza en el mundo. Crítica del acuerdo Euro-Mediterráneo, Intermón Oxfam, Barcelona.
- OMC (2001), International Trade Statistics, Ginebra.
- Oxfam (2002), Cambiar las reglas. Comercio globalización y lucha contra la pobreza, Barcelona.

Oxfam (2002), La reforma del acuerdo sobre agricultura (www.intermon.org/estudios).

Oxfam (2002), Comercio con Justicia en las Américas HIPERVÍNCULO (www.intermon.org/estudios).
Documento presentado en el FSM 2003 de Porto Alegre.

Oxfam (2002), Acaba con el dumping (www.intermon.org/estudios).

Rodrik, D. (2001), The Global Governance of Trade as if Development really Mattered, PNUD.

Stevens, C. y Kennan, J. The Impact of the EU's 'Everything but Arms' Proposal, IDS, Sussex.

Wade (1990), Governing the market, citado en Cambiar las reglas.

Índice

Gráficos

Gráfico 1. Comercio y ayuda: impacto en la renta p.c. de un aumento de un 1% de la cuota de mercado de las exportaciones mundiales de las regiones	10
Gráfico 2. Africa Subsahariana: ayuda y alivio a la deuda en comparación con los beneficios del aumento de un 1% de la cuota de mercado mundial de las exportaciones	12
Gráfico 3. Evolución del grado de apertura de la economía española (1960-1996)	16
Gráfico 4. Distribución de exportaciones e importaciones españolas. 2001	22
Gráfico 5. Tratamiento desigual: aranceles medios impuestos por los países de renta alta sobre los productos agrarios y los productos manufactureros intensivos en mano de obra en los países en desarrollo	30

Tablas

Tabla 1. Principales exportaciones españolas. 2001	22
Tabla 2. Inversión Neta de España en el exterior 1999-2001	23

Documentos de trabajo publicados

1/2003. **Servicios de atención a la infancia en España: estimación de la oferta actual y de las necesidades ante el horizonte 2010.** María José González López.

2/2003. **La formación profesional en España. Principales problemas y alternativas de progreso.** Francisco de Asís de Blas y Antonio Rueda Serón.

3/2003. **La Responsabilidad Social Corporativa y políticas públicas.** Alberto Lafuente y otros.

4/2003. **V Conferencia Ministerial de la OMC y los países en desarrollo. Propuestas para la posición española.** Gonzalo Fanjul Suárez.

