

LA INSERCIÓN LATINOAMERICANA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y EL CONFLICTIVO PROCESO DE NEGOCIACIONES EN EL MARCO DE LA OMC: ¿cambios en las tendencias de largo plazo o permanencia de las desigualdades seculares?

Autor:

M. Sc. Elda V. Tancredi

División Geografía. Departamento de Ciencias Sociales- Universidad Nacional de Luján

eldatancredi1@ciudad.com.ar

I- INTRODUCCIÓN

Desde los procesos de reconstrucción de posguerra en el siglo XX la división internacional del trabajo emergente señala una profundización de la concentración de los flujos comerciales Norte-Norte, con una pérdida constante de participación de los denominados países del Sur. Como se señala desde el origen de la UNCTAD y los reclamos de PREBISCH por “comercio, no ayuda”, el Acuerdo General de Comercio y Tarifas de 1947 y la Organización Mundial del Comercio que lo continúa, marcan indefectiblemente el crecimiento del peso de los países industrializados y de sus productos dinámicos en detrimento de los productos primarios en especial los agrícolas, manteniéndose a través de las “distorsiones” comerciales una posición marginal de los países en desarrollo, entre ellos los latinoamericanos. En este nuevo siglo se continúa verificando, más allá de un momento fugaz de mejora de precios de algunos alimentos y materias primas, el deterioro de los términos del intercambio y una débil participación de los países que fueran considerados alguna vez como los “graneros del mundo”. Sucesivas medidas de protección y ayuda interna a la producción agrícola, combinadas con negociaciones comerciales que se dan en un campo de juego de poderes concentrados, son elementos clave para la construcción de una geografía desigual del comercio internacional.

Este trabajo sistematiza la información disponible desde las fuentes oficiales de estadísticas reunidas anualmente por la OMC, para así presentar el diferente peso de las regiones en el comercio de productos agrícolas; así como también el proceso de negociaciones relacionadas con el Acuerdo sobre Agricultura a partir de los documentos oficiales. En su primera parte se hace hincapié en la evolución de los productos agrícolas así como en la pérdida de importancia de las tradicionales áreas exportadoras de los mismos, ya que la composición del comercio mundial de mercancías muestra en el largo plazo un fuerte aumento de la proporción de manufacturas y un marcado descenso de la de productos agrícolas y minerales distintos de los combustibles; además del aumento de participación de los países industriales que aportan el 60% de las exportaciones de productos agrícolas. En este contexto las exportaciones de productos agrícolas de los países de América del Sur y el Caribe representan solo un 10,8% del total mundial.

Al tratarse de una producción fuertemente subsidiada bajo el argumento de su multifuncionalidad, en especial en las principales potencias de la economía mundial, la segunda parte de la ponencia hace especial referencia a las negociaciones recientes en el marco del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, que se desarrollan entre fuertes disputas que han conducido a sucesivos fracasos de la Ronda de Doha. Aquí, la complejidad de las negociaciones establece un amplio rango de posturas que deriva de las diferencias en la conceptualización del sector, donde algunos países presentan argumentos a favor de la liberalización completa del comercio (con el objetivo de mejorar el desempeño exportador, a

partir de la mejora de los precios, de los países en desarrollo con una canasta exportadora basada principalmente en productos agrícolas) mientras otros ponen el acento en la crisis alimentaria y la vulnerabilidad social en los países más pobres importadores netos de alimentos (que dedican la mayor parte de sus ingresos a las importaciones de cereales) esgrimiendo argumentos a favor del mantenimiento de las políticas de restricción de acceso a los mercados y de subsidios a la producción, manteniendo así las desigualdades seculares entre regiones.

II-CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

II.1) Disminución de la importancia de los bienes primarios

Después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional entra en una larga etapa de expansión sin precedentes en la que el comercio aumenta (en sus precios en dólares), por término medio, un 6,2%, tasa mucho más alta que en el primer episodio de globalización (de 1850 a 1913). En la década de 1990, el comercio se intensifica con rapidez, en parte gracias a las innovaciones en el sector de la tecnología de la información. A pesar de una ligera contracción causada por la crisis de las empresas “punto com” en 2001, el incremento medio de las exportaciones mundiales de mercancías entre 2000 y 2007 es del 6%¹. De acuerdo con los últimos datos oficiales disponibles de la OMC, las exportaciones mundiales de bienes y servicios alcanzaron en el año 2007 un valor total que supera los 16,5 billones de dólares, donde el 80 % corresponde a las exportaciones de bienes y mercancías, y el 20 % restante a los servicios comerciales, con un aumento del 50% del valor del comercio mundial entre los años 2004 y 2007 (Ver cuadro 1)

Cuadro 1

Exportaciones mundiales de mercancías y servicios (en miles de millones de dólares y en porcentaje) 2004, 2006 y 2007

	Valor 2004	Valor 2006	Valor 2007	% 2004	% 2006	% 2007
1-Mercancías	8907	11480	13284	80.7	80.6	80.1
1.1 -Productos agrícolas (a)	783	945	1127	7.1	6.6	6.8
1.1.1.Productos alimenticios	627	755	913	5.7	5.3	5.5
1.1.2. Materias primas	156	190	214	1.4	1.3	1.3
1.2-Combustibles y productos de industrias extractivas (a)	1281	2278	2658	11.6	16	16
1.2.1-Menas y minerales	116	201	258	1.0	1.4	1.5
1.2.2-Combustibles	993	1771	2038	9.0	12.4	12.3
1.2.3-Metales no ferrosos	172	306	362	1.6	2.1	2.2
1.3-Manufacturas (b)	6570	8257	9499	59.5	58	57.3
Servicios comerciales	2125	2755	3290	19.1	19.3	19.9
-Transporte (c)	500	630	750	4.5	4.4	4.5
-Viajes (d)	625	745	855	5.6	5.2	5.2
-Otros (e)	1000	1380	1685	9.1	9.7	10.2
TOTAL	11032	14235	16574	100	100	100

(a) en conjunto conforman el grupo “Productos primarios”

(b) incluye: hierro y acero; productos químicos; otras semi-manufacturas; maquinaria y equipo de transporte (incluye además equipos de telecomunicaciones y de procesamiento automático de datos); textiles, prendas de vestir; otras manufacturas

(c) abarca todos los servicios de transporte que implican movimiento de personas, mercancías

¹ OMC “Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización”. (p.17) www.wto.org

(d) bienes y servicios consumidos por los viajeros tales como hospedaje y esparcimiento
(e) servicios de comunicación, de construcción, de seguros, financieros, de informática e información, regalías y derechos de licencia, otros servicios a empresas, servicios personales, culturales y de esparcimiento.
Fuente: elaboración propia según datos de OMC “*Estadísticas del Comercio Internacional 2005, 2007 y 2008*”

Partiendo de las clasificaciones de productos, dentro del sector productos básicos o primarios, se diferencian las subcategorías *combustibles* y *productos de las industrias extractivas* y los *productos agrícolas*. A su vez, los productos agrícolas se subdividen en *materias primas agrícolas* y *productos alimenticios*.² Como se observa claramente en el cuadro anterior, los productos primarios han aumentado su participación en ese corto período, aunque representan el 22,8% del comercio mundial. Si se especifica sólo a los productos agrícolas, el porcentaje disminuye al 6,8%, perdiendo un 0,3% de la participación de 2004 aunque en valores absolutos se verifique un aumento del 43%, al pasar de un valor de exportaciones de casi u\$s 800 mil millones para el año 2004 a u\$s 1 billón en el 2007.

Este aumento del valor se debe en parte al brusco aumento del 21% del precio de los cereales, lo que representa el nivel más elevado desde 1996. Este aumento de precios es imputable a las malas cosechas de los principales países productores, al aumento de la demanda y de consumo de alimentos de las economías emergentes, la mayor producción de biocombustibles y al alza de los precios de la energía.³ Con el surgimiento de China e India como grandes compradores de productos primarios, los precios de algunos bienes comienzan a incrementarse sostenidamente, especialmente los del cobre, el petróleo, el estaño y los metales preciosos, además de los de productos agrícolas como la soja, las bananas, la carne y las frutas. Luego se incorporan a este ciclo positivo de precios otros productos tales como el azúcar, los cereales y los granos, en respuesta tanto a fenómenos propios de cada uno de esos mercados como a las presiones de la demanda que ejercen los proyectos de biocombustibles. Pero en los últimos meses del 2008 se verifica un descenso marcado de estos precios.⁴

Estos últimos cambios no son suficientes para modificar la tendencia de largo plazo. Las transformaciones verificadas desde 1950 en la composición del comercio mundial de mercancías muestran un fuerte aumento de la proporción de manufacturas y un marcado descenso de la de productos agrícolas y minerales distintos de los combustibles. Así, la proporción de productos agrícolas (incluidos los alimentos elaborados) disminuye desde un peso del 46% en 1950 al escaso 7% de las exportaciones totales actual. Esta composición sectorial del comercio muestra entonces importantes transformaciones desde la posguerra, como se visualiza en el gráfico siguiente, donde la variación anual porcentual media en el volumen de los productos agrícolas es casi la mitad del promedio para el período (solo 3,5% de variación) Esta disminución de la importancia de las materias primas y los alimentos en el comercio mundial es consecuencia, entre otros factores, de la tendencia normal de una economía en crecimiento con un producto demanda-ingreso inelástica (ley de Engels). Como

² La OMC clasifica como **Productos Agrícolas** a los **Productos Alimenticios** y animales vivos, bebidas y tabaco; aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal; semillas y frutos oleaginosos; el pescado; y a las **Materias primas** (cueros, pieles, caucho en bruto (incluso caucho sintético y regenerado), corcho y madera, pasta y desperdicios de papel; fibras textiles, productos animales y vegetales.

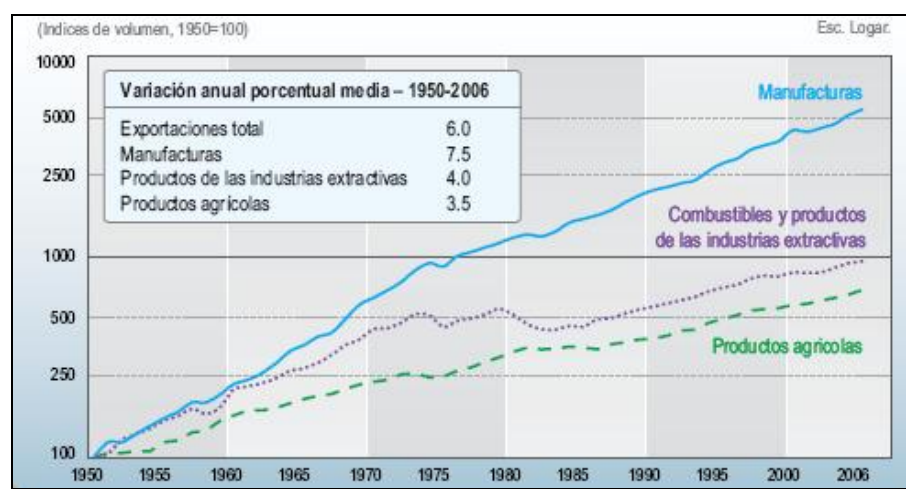
³ Fuente: CEPAL (2006) “*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Tendencias 2007*”. www.eclac.org

⁴ Es de aclarar que la fecha límite para las estadísticas del comercio de mercancías (basadas en datos de aduanas) y servicios comerciales (basadas en la balanza de pagos) es el 15 de julio de 2008. (Fuente: OMC “*Estadísticas del Comercio Internacional 2008*”. (p.177) De acuerdo con este límite temporal, no han quedado estrictamente registradas las fuertes variaciones en los precios de los productos primarios y combustibles, que luego de una importante suba a mediados de año sufren una caída marcada en los últimos meses del 2008.

también expresa la UNCTAD, “en el caso de las materias primas e industriales, la demanda crece a menor ritmo que la renta por varias razones, siendo las principales el cambio en los principales países consumidores a una estructura económica basada en la producción y servicios que requieren menos materia prima, la fabricación de sucedáneos sintéticos (en especial del algodón, el caucho y la lana) y el descenso general de la cantidad de esas materias primas en la producción industrial”⁵. Pero por otro lado han actuado un conjunto de medidas proteccionistas (amparadas por excepciones en la liberalización del comercio) y el deterioro de los términos del intercambio.

Gráfico 1

Volumen del comercio de mercancías por grandes grupos de productos 1950-2006



Fuente: Estadísticas del Comercio Internacional 2007, OMC.

En este marco general, sin embargo, existen algunas pocas categorías de alimentos (tanto elaborados como sin elaborar) que tienen una elasticidad-renta superior dado que ciertas normas de calidad, seguridad o empaquetado han generado un dinamismo general diferente⁶. Por ejemplo, durante el período 1980-1998, entre los veinte productos más dinámicos del comercio mundial se cuenta con productos básicos como la seda (exportada especialmente desde China con el 70% del total mundial), las bebidas no alcohólicas (exportadas desde Francia, Canadá, Estados Unidos y Bélgica/Luxemburgo) y preparados de cereales (exportados desde Italia, Alemania, Francia y Estados Unidos). También otros productos primarios, como los preparados alimenticios, los preparados de azúcar, el tabaco manufacturado, el chocolate, los crustáceos y el pescado frescos, han mostrado dinamismo comercial en el mismo período.

Los productos de las industrias extractivas como los minerales y metales no ferrosos representan el 16% del comercio. Pero en este caso, con mercados altibajos, los precios de los combustibles y los metales alcanzaron un nivel sin precedentes a mediados del 2008 explicado por el incremento de la demanda mundial, unido a la disminución de las reservas disponibles de forma inmediata y a la ausencia de exceso de capacidad de producción⁷, así

⁵UNCTAD (2002) “Informe sobre el comercio y el desarrollo 2002”. Ginebra. www.unctad.org

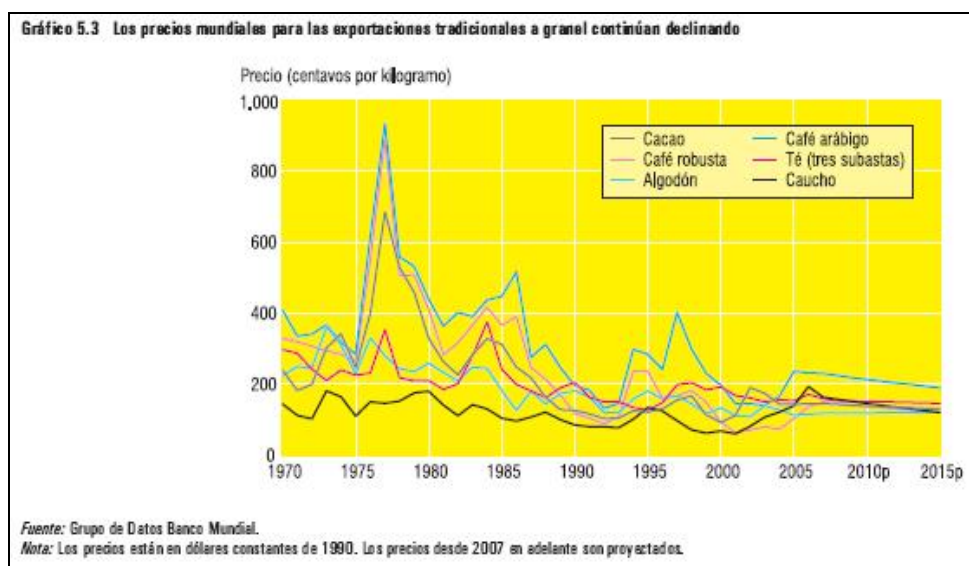
⁶ El Índice de dinamismo de mercado se mide según la tasa anual de aumento de valor de las exportaciones en el período considerado y su agrupación de acuerdo con la combinación de intensidad de uso de mano de obra calificada, de tecnología y de capital. Los productos típicamente dinámicos son aquellas manufacturas de alta y media intensidad de uso.

⁷ La disminución de la producción de la OPEP en 2007 contribuyó al estancamiento de los volúmenes de exportación de combustibles y productos de las industrias extractivas del Oriente Medio

como una brusca caída a partir de entonces. Desde el año 2006, los mayores incrementos anuales de las exportaciones se registran en las cuatro regiones cuyas exportaciones de mercancías están constituidas en mayor proporción por combustibles y otros productos de la minería: Oriente Medio (el 70% en 2005), África (el 65%), la Comunidad de Estados Independientes (el 60%) y América Central y del Sur (el 37%). Lo contrario se observa en el caso de los importadores netos de combustibles: América del Norte, Europa y Asia notificaron un mayor aumento de las exportaciones en 2006 que en 2005, aunque el crecimiento de sus envíos siguió siendo menor que el de las regiones exportadoras de combustibles.⁸

En síntesis, los precios mundiales de exportación de los combustibles, alimentos y bebidas aumentaron durante el año 2007, mientras que los precios de las materias primas agrícolas se situaron al final del 2007 a un nivel inferior al de su comienzo. Si se comparan promedios anuales, los precios crecieron el 18% en el caso de los metales, el 15% en el caso de los alimentos y bebidas, el 10% para combustibles y el 5% en el caso de las materias primas agrícolas. Los productos manufacturados también aumentaron un 9% de sus precios, menos que los productos primarios⁹.

En cambio, en el largo plazo los precios reales de los productos básicos han sufrido una disminución caracterizada por una inestabilidad significativa. La conclusión original acerca del empeoramiento de la relación de intercambio sustentada por Raúl Prebisch en la década del '50 se mantiene firme con independencia de los datos de precios de productos básicos que se usen o de los deflatores que se escojan.¹⁰ El último informe del Banco Mundial también señala, con una serie de datos desde 1970, la disminución constante de los precios de algunos productos agrícolas, más allá de la actual recuperación y marca la continuidad de la tendencia a la baja para los escenarios futuros.¹¹ Los precios reales de los alimentos están, entonces, en un nivel histórico bajo y no puede compararse con el alza aguda en los precios de mediados de los años setenta.



⁸ OMC *Estadísticas del Comercio Internacional 2008*.

⁹ “OMC: las economías en desarrollo y en transición amortiguan la desaceleración del comercio” PRESS/520/Rev.1 17 de abril de 2008

¹⁰ OMC “Informe sobre el Comercio Mundial 2003”

¹¹ Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento /Banco Mundial “Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo” Mayol Ediciones SA, Bogotá (p.125)

Las tendencias actuales del comercio internacional posicionan a los productos de alta tecnología (y no a los productos primarios) como los motores del crecimiento real y sostenido de las regiones industrializadas, confirmando así lo que *a priori* resultaría evidente: las industrias intensivas en tecnología son más dinámicas y propicias para el crecimiento de las exportaciones. Sin lugar a dudas, los productos industriales fueron el motor del crecimiento del volumen del comercio mundial al aumentar su participación desde el 39% del valor de las exportaciones mundiales en 1950. Dentro del rubro Manufacturas sobresalen el comercio de maquinaria y equipos de transporte (aporta el 10% de las exportaciones totales), máquinas de oficina y telecomunicaciones (aporta el 9,1%) y de productos químicos (aporta el 8,9%).

Este crecimiento es consecuencia del aumento del comercio intra-industrial entre los países más desarrollados, y se relaciona directamente con la convergencia en cuanto a métodos y organización de la producción entre países con distintos niveles de ingreso, aunque no se observa una convergencia de los niveles de ingreso entre ellos. Denominado “*desmembramiento de la cadena de valor*”, pero también “*fragmentación del proceso productivo*”, “*división internacional de la producción*”, “*producción internacional compartida*”, “*mundialización de los procesos de producción*” este proceso consiste en segmentar la producción de un bien en sus etapas de incorporación de valor y distribuir su fabricación entre varios países de acuerdo con su dotación de factores, es decir, en la separación del proceso productivo y localización en distintos lugares promoviendo un nuevo patrón de comercio, en que los productos pasan por diferentes lugares hasta llegar al consumidor final. De esta forma el valor total de comercio incorporado a esos productos supera con amplio margen al valor añadido. En consecuencia, aumenta la interdependencia entre este desmembramiento y el aumento del volumen del comercio, donde se destaca el papel de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales como motor del movimiento hacia la integración de los mercados.¹²

Las estadísticas sobre el comercio permiten hacer una medición sólo aproximada de la deslocalización y el comercio intra-firma, dado que la unidad de análisis es el estado nacional y no la empresa. Para los productos manufacturados se utiliza generalmente el comercio de productos intermedios como indicador de la deslocalización. Esto se hace, por lo general, definiendo el comercio de determinadas categorías de productos (aquellas en cuya designación figuran los términos “partes” o “componentes”).¹³ Lo mismo puede mencionarse para el comercio de productos agropecuarios, donde las grandes empresas transnacionales agroindustriales (ETA) extienden su influencia; así seis corporaciones manejan el 85% del comercio mundial de granos; quince corporaciones controlan entre el 85 y 90% del comercio algodónero; ocho el 60% del comercio del café; tres empresas el 80% del comercio de banana y tres el 83% del de cacao, señalando una mayor concentración que lo que expresan las estadísticas por país exportador.¹⁴

Por otra parte el comercio y la inversión abren a la competencia internacional sectores de rubros no transables, como los servicios, registrándose así nuevamente cambios

¹² Debe resaltarse también la importancia de las transacciones internas a las ET, conformadas por flujos comerciales entre la empresa matriz y sus filiales y entre filiales, tipo de comercio denominado intra-firma. Este comercio interno a la corporación, es aproximadamente un tercio del comercio mundial de bienes, aunque algunos estiman que correspondía a un tercio del comercio de manufacturados, es decir 24% del comercio de bienes. DURÁN LIMA, J. Y VENTURA DIAS, V (2003) “*Comercio intrafirma: concepto, alcance, magnitud*” Serie Comercio Internacional n° 44, CEPAL. Santiago de Chile, diciembre.

¹³ OMC “*Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización*”. (P.111)

¹⁴ TEUBAL, M. y RODRIGUEZ, J. (2002) “*Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*”. Colección Agricultura y Ciencias Sociales, Ed. La Colmena, Buenos Aires (p.44)

significativos en la estructura o composición sectorial del comercio, asociados a los cambios en la base tecnológica de las economías y aparición de nuevas actividades de servicios al productor, tales como control de calidad de los productos y procesos productivos y procesamiento de datos, y de servicios al consumidor, como turismo, salud y esparcimiento.¹⁵ El sector de los servicios genera aproximadamente dos terceras partes del total del valor añadido mundial, pero su participación en el total del comercio sigue estando por debajo del 20%.¹⁶ En 2007, los principales exportadores de servicios comerciales siguieron siendo la Unión Europea, los Estados Unidos, el Japón, China y la India, que, en conjunto, representaron muy poco menos de las dos terceras partes de las exportaciones mundiales.¹⁷

II.2) Concentración del comercio según grupos geográficos y pérdida de importancia de las tradicionales regiones exportadoras de productos agrícolas

El análisis descriptivo de la geografía del comercio internacional por regiones requiere nuevamente de una aclaración vinculada a la disponibilidad de información estadística brindada por la OMC. En este aspecto la comparación no se realiza entre países desarrollados y en desarrollo, sino entre “grupos geográficos”¹⁸. En el año 2005 se adopta una nueva clasificación para los grupos geográficos o regiones. Como resultado de la adhesión de 12 nuevos Estados miembros a la Unión Europea se considera que es obsoleta la clasificación anterior que abarcaba los países de Europa Occidental y Europa Central y Oriental, los Estados Bálticos y la Comunidad de Estados Independientes (economías en transición). En consecuencia, se crean dos grupos nuevos: Europa y la Comunidad de Estados Independientes. A su vez, el nuevo grupo Europa se subdivide en Países de la Unión Europea (27) y otros países de Europa. México, por su parte, es incluido en América del Norte, por su alto grado de integración económica como miembro del NAFTA y el efecto distorsionante en las cifras totales de América Latina por el predominio de las corrientes comerciales de México con Estados Unidos. Así el grupo América Latina es sustituido por uno nuevo, denominado América del Sur y Central y el Caribe, que no incluye a México. En las demás regiones (África, Oriente Medio, Asia –incluidos el Pacífico y Oceanía–) no ha habido cambios respecto de años anteriores.

Más allá de leves variaciones anuales, se sigue verificando la existencia de una concentración del comercio mundial de mercancías en tres de las regiones del mundo: Asia (27,9% de las exportaciones mundiales), Europa (42.4%) y América del Norte (13.6%). Ellas son, además, las regiones en las que es mayor la parte correspondiente a las manufacturas en las exportaciones totales de mercancías, al corresponder más del 81.6, 78.6 y 72.2% de las exportaciones respectivas a ese grupo de productos en el año 2007. Si bien en los últimos años las regiones marginadas muestran un aumento de su participación, ello corresponde a sólo algunos países de las mismas de alto dinamismo exportador y en conjunto representan solo el 16.3% del total mundial¹⁹. Y a diferencia de lo señalado, Oriente Medio, África y la

¹⁵ VENTURA DIAS, V. Y otros (2003) “*Globalización y servicios; cambios estructurales en el comercio internacional.*” Serie Comercio Internacional n° 46, Santiago de Chile, diciembre

¹⁶ Para los servicios se recurre habitualmente al comercio de “servicios de informática e información” y “otros servicios prestados a las empresas” como indicadores de la deslocalización, ya que estas categorías de servicios suelen tener mayor demanda entre las empresas que entre los consumidores finales.

¹⁷ OMC *Estadísticas del Comercio Internacional 2008* (p.6)

¹⁸ El término “países” se utiliza con frecuencia para hacer referencia a los Miembros de la OMC, a pesar de que algunos Miembros no son países en el sentido usual del término, sino que se trata oficialmente de “territorios aduaneros”. La definición de grupos geográficos y de otro tipo empleada en los informes no implica la expresión de opinión sobre la condición jurídica de ningún país o territorio, sobre la delimitación de sus fronteras ni sobre los derechos y obligaciones de ningún Miembro de la OMC respecto de los Acuerdos de la OMC. Fuente: OMC *Estadísticas del comercio internacional 2008. IV Meta-datos* (p.161)

¹⁹ OMC “*Estadísticas del comercio internacional 2008*”. (p.11)

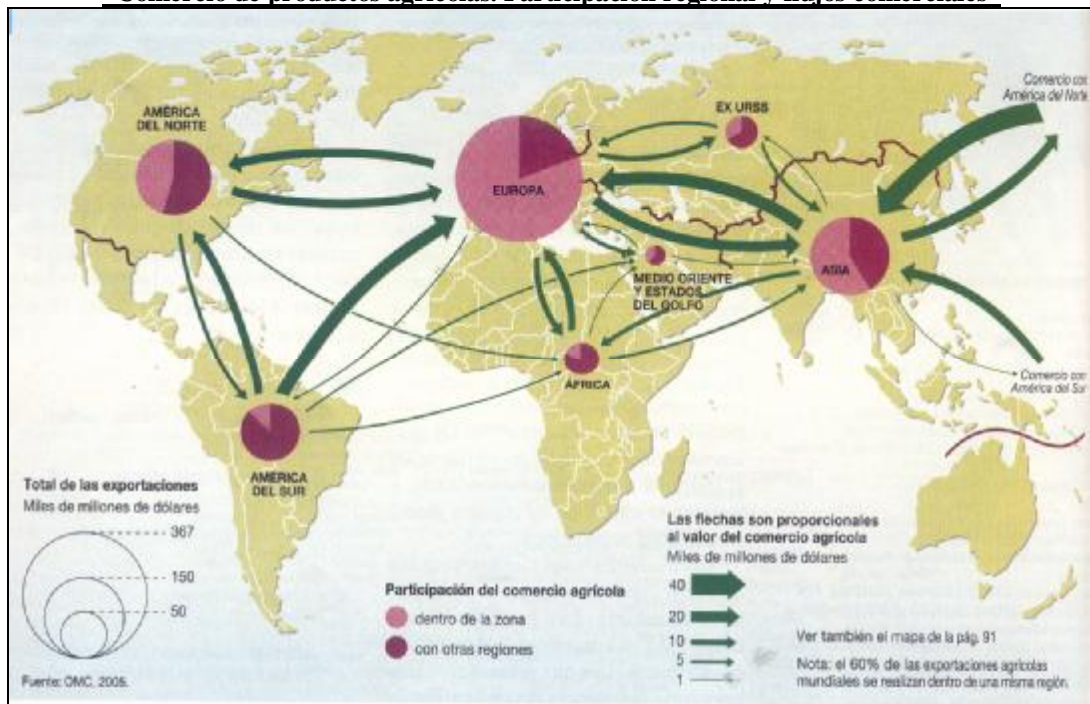
CEI dependen en gran medida de los combustibles y los productos de las industrias extractivas, pues más de dos tercios de sus ingresos por exportaciones proceden de ese grupo de productos (74.4, 69.7 y 65.5% respectivamente). Esta tendencia a la especialización se ha acentuado con el aumento de los precios internacionales de los productos básicos. América del Sur y Central es la región en que la parte del comercio total correspondiente a las exportaciones agrícolas es mayor (su canasta exportadora se compone de 25% productos agrícolas; 41% combustibles e industrias extractivas; 31% manufacturas). Como se afirma desde la CEPAL: *“América Latina y el Caribe muestra dos patrones de especialización exportadora; uno que se caracteriza por el creciente peso de las exportaciones de productos dinámicos (México y varios países de Centroamérica y el Caribe), y otro por el predominio de productos basados en el uso intensivo de recursos naturales, cuya participación en el comercio mundial es poco dinámica (Sudamérica). A estos dos patrones, se puede agregar otro de especialización basada en los servicios, esencialmente en el turismo y las finanzas, sectores en los cuales los países caribeños poseen mayores potencialidades”*²⁰

Otra de las tendencias marcadas en el comercio internacional se vincula con los cambios producidos en la geografía del comercio de los productos agrícolas: a) en 1955, el 85 por ciento de las exportaciones mundiales de productos manufacturados corresponde a los países industriales, pero la participación de estos países disminuye aproximadamente a dos tercios en 2006; b) mientras que el porcentaje de exportaciones de productos agrícolas de esos países (incluidos los alimentos elaborados) aumenta del 40% en 1955 a alrededor del 60% en 2006.

En clara diferencia con el modelo tradicional de la división internacional del trabajo consolidada desde fines del siglo XIX, donde se articulaban de acuerdo con las ventajas comparativas países industrializados exportadores de manufacturas, y países subdesarrollados proveedores de materias primas dentro de un modelo económico agroexportador, hoy el comercio mundial de productos primarios y por ende de exportaciones de productos agrícolas se concentra en países altamente industrializados. Como se muestra claramente en el mapa siguiente sobre datos correspondientes al año 2005, América del Norte, Europa y Asia concentran el mayor porcentaje de exportaciones de productos agrícolas, dándose preferentemente un comercio intra-regional (especialmente en Europa)

²⁰ KUWAYAMA, M y DURÁN LIMA, J. (2003) *“La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial”*. División de Comercio Internacional e Integración. Serie Comercio Internacional 26. CEPAL. (p.7)

Mapa 1:
“Comercio de productos agrícolas. Participación regional y flujos comerciales”



Fuente: “Pulseada internacional por la agricultura” Atlas de Le Monde Diplomatique, 2006

De acuerdo con las estadísticas de la OMC para el 2008 la región que continúa liderando el sector es Europa (que comprende los 27 países de la UE): el 46% de las exportaciones mundiales provienen de Europa (aunque el 38% resulta de comercio intra-regional entre los 27 países que conforman la Unión Europea), el 19% de Asia (aunque sigue siendo la principal región importadora neta de estos productos) y el 16% de América del Norte. En estas tres regiones, Europa, América del Norte y Asia, el comercio intra-regional es muy importante, ya que las transacciones del comercio interior de cada una de estas regiones ascienden al 81%, 59% y 45%, respectivamente. Para las importaciones ocurre algo muy similar, por ejemplo, Europa concentra el 44,6% de las operaciones mundiales de importación, incluyendo el 13% de importaciones extra UE. El 19 % del total mundial de productos agrícolas restante es aportado por la participación marginal de América del Sur y Central (11%), CEI (3%), África (3%) y Oriente Medio (2%).

La concentración del comercio de bienes se manifiesta claramente también para el caso de los productos agrícolas cuando se toman las economías en forma individual y no ya regionalmente, ya que alrededor del 80% de las exportaciones²¹ e importaciones²² totales de productos agrícolas se concentra en sólo 15 economías.

A pesar de esta baja participación en las exportaciones mundiales, un número muy importante de países en desarrollo depende de los productos agrícolas para generar más de la

²¹ Las primeras 15 economías exportadoras de productos agrícolas en el año 2007 son, en orden decreciente, Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Brasil, China, Argentina, Tailandia, Federación de Rusia, Indonesia, Australia, Malasia, Nueva Zelanda, India, México y Chile. Representan el 83,5% del total mundial.

²² Las primeras 15 economías importadoras de productos agrícolas en el año 2007 son, en orden decreciente, Unión Europea, Estados Unidos, Japón, China, Canadá, Federación de Rusia, Corea, México, Hong Kong China, Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Taipei Chino, Malasia, Indonesia y Suiza. Representan el 79,3% del total mundial

mitad de sus exportaciones²³, en especial entre los países clasificados por la OMC como “países menos adelantados” (PMA)²⁴, con excepción de los que son nominados como “Exportadores de petróleo” (Angola, Guinea Ecuatorial, Yemen, Sudán y Chad) y los “Exportadores de productos manufacturados” (Bangladesh, Myanmar, Camboya, Madagascar, Rep. Dem. Pop. Laos, Nepal, Lesotho y Haití) donde predominan las exportaciones de prendas de vestir, textiles y otras semi-manufacturas.²⁵ En América del Sur, a pesar de su reducción en términos relativos, las exportaciones de productos básicos, junto con las de manufacturas basadas en recursos naturales, aún representan un alto porcentaje de las ventas externas totales: 58% en el caso del Mercosur y 86% en el de la Comunidad Andina. En Bolivia, Colombia y Perú aumenta la proporción de los productos catalogados como manufacturas de baja tecnología. Por su parte, en Argentina, Uruguay, Colombia y Venezuela se incrementa la participación de las manufacturas de intensidad tecnológica intermedia. Éstas incluyen productos de consumo duradero, entre los que se destacan los automotores, cuyo comercio se ha visto estimulado por acuerdos especiales en los marcos del Mercosur y la Comunidad Andina, respectivamente. Chile, que ha presentado las tasas más elevadas de crecimiento de las exportaciones en la región, todavía depende de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (90%).²⁶

Puede observarse entonces la pérdida de importancia de las tradicionales periferias abastecedoras de materias primas, frente a la creciente importancia de las regiones-potencia tanto en las exportaciones como en el autoabastecimiento de estos productos. Actualmente, los principales flujos del comercio de productos agrícolas ya no se orientan desde el Sur hacia el Norte sino que tienen una orientación Norte-Norte, al igual que los de otros productos más dinámicos. El resto de las regiones, a pesar de presentar importantes avances en los últimos años, solo constituyen una porción insignificante del comercio mundial de productos agrícolas. Solo en contados casos y con modestos flujos, permanece una relación Sur-Norte de los intercambios, siendo éstos el comercio que mantiene América del Sur con su par del Norte y Europa, y las operaciones de África con Europa y Asia. De todas maneras, estos aportes ni siquiera llegan a igualar los montos de comercio intra-regional de las tres regiones que concentran el comercio internacional. Tanto para el caso europeo como para el norteamericano y el asiático, el comercio de productos agrícolas siguió creciendo en los últimos años, no consecuencia de la apertura y liberalización comercial sino, paradójicamente, de importantes subsidios que aplican los países industrializados.

III- LAS CONFLICTIVAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES SOBRE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

III.1) El Acuerdo Sobre Agricultura y los pilares de la reforma del comercio

²³ Esta situación señala una significativa diferencia con los Países desarrollados, ya que, por ejemplo, para la UE sólo el 9% del total exportado corresponde a productos agrícolas; para Estados Unidos, el 9,7%; para Canadá, el 12,7%.

²⁴ Se consideran PMA a los siguientes 50 países: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, Comoras, Congo, Rep. Dem. del Djibouti, Guinea Ecuatorial, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Kiribati, Rep. Dem. Popular Lao, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Islas Salomón, Somalia, Sudán, Timor Oriental, Togo, Tuvalu, Uganda, República Unida de Tanzania, Vanuatu, Yemen y Zambia

²⁵ La lista de países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios (PINA) comprende: **Barbados**, Botswana, Côte d'Ivoire, **Cuba**, Egipto, **Honduras**, **Jamaica**, Kenya, Marruecos, Mauricio, Pakistán, **Perú**, **República Dominicana**, **Santa Lucía**, Senegal, Sri Lanka, **Trinidad y Tabago**, Túnez y **Venezuela**). OMC “Países en desarrollo importadores netos de alimentos” www.wto.org

²⁶ KUWAYAMA, M y DURÁN LIMA, J. (2003) op. Cit. (p.12)

Como sostiene la misma OMC en su informe de 2003 “*las elevadas subvenciones agrícolas de que se benefician algunos productos básicos importantes deprimen los precios mundiales de estos productos. Con la progresividad arancelaria en los mercados arancelarios, los PED dependen más de los productos básicos, y al mismo tiempo, se desalienta la mayor elaboración de estos productos en el país de origen*” (pp. 41)

Aunque la agricultura siempre ha formado parte del ámbito del GATT (Acuerdo General sobre tarifas y comercio), se mantuvieron importantes diferencias entre las normas aplicadas a los productos primarios agropecuarios y las aplicadas a los productos industriales. El GATT de 1947 permite a los países otorgar subvenciones a la exportación de productos primarios agropecuarios, pero prohíbe las subvenciones a la exportación de productos industriales, quedando sujetas únicamente a la condición de absorber solo una “parte equitativa” de las exportaciones mundiales del producto en cuestión. También permiten que los países apliquen restricciones a la importación de productos primarios (por ejemplo contingentes). De esta forma, desde la segunda mitad del siglo XX se establecieron múltiples trabas al comercio agropecuario; productos tales como los cereales, la carne, los productos lácteos, el azúcar y una serie de frutas y legumbres y hortalizas fueron objeto de obstáculos al comercio, con la utilización de subvenciones a la exportación que no se hubieran autorizado para los productos industriales. Los países que aplican los mencionados obstáculos al comercio de productos agrícolas van a sustentar su existencia a partir del argumento de la “*multifuncionalidad de la agricultura*”²⁷ con tres razones que explican el apoyo y la protección que conceden a sus agricultores: asegurar de que se produzcan alimentos suficientes para satisfacer las necesidades del país; proteger a los agricultores de los efectos de condiciones meteorológicas desfavorables y de las fluctuaciones de los precios mundiales; y preservar a la sociedad rural

La Ronda Uruguay (iniciada en Punta del Este en 1986 y concluida en 1994) produce el primer acuerdo multilateral dedicado al sector, cuya aplicación se extiende a lo largo de un período de seis años, a partir de 1995 (10 años para los PED). El Acuerdo de la Ronda Uruguay incluye un compromiso de proseguir la reforma por medio de nuevas negociaciones. Estas negociaciones se iniciaron en 2000, según lo prescrito en el Acuerdo sobre la Agricultura.²⁸ El Acuerdo sobre Agricultura (AoA “*Agreement on Agriculture*”) entra en vigencia en 1995. En su preámbulo se reconoce que el *objetivo* convenido a largo plazo del proceso de reforma es “*establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado*”²⁹.

²⁷ Concepto según el cual la agricultura cumple muchas funciones además de la producción de alimentos y fibras: protección del medio ambiente, conservación del paisaje, empleo rural, seguridad alimentaria, alivio de la pobreza etc. La idea de “*preocupaciones no comerciales*” es análoga a la de multifuncionalidad.

²⁸ Al conjunto de normas y compromisos sobre la agricultura se le suele denominar “programa de reforma de la Ronda Uruguay”, que incluye reducción de las subvenciones y de la protección, así como otras disciplinas aplicables al comercio. El GATT ha sido sustituido por la OMC en tanto que organización internacional. Se utiliza “GATT de 1947” como término oficial para referirse a la versión antigua del Acuerdo General (anterior a 1994). Se usa “GATT de 1994” como término oficial para referirse a la nueva versión del Acuerdo General que está incorporada al Acuerdo sobre la OMC e incluye el GATT de 1947.

²⁹ La definición abarca a los productos agropecuarios de base como el trigo, la leche y los animales vivos; productos derivados de ellos como el pan, la manteca y la carne; productos agropecuarios elaborados como el chocolate y las salchichas; los vinos y las bebidas espirituosas; los productos del tabaco, las fibras como el algodón, la lana y la seda, las pieles en bruto de animales destinadas a la producción de cuero. El pescado y los productos de pescado no están incluidos, como tampoco lo están los productos forestales.

Este acuerdo tiene como finalidad expresa, contribuir al aumento de la liberalización del comercio, a partir de la aplicación de los “tres pilares de la reforma del comercio de los productos agropecuarios”³⁰

1- PRIMER PILAR: “acceso a los mercados”. Los debates refieren principalmente en tres cuestiones:

-la “progresividad” de los aranceles (o crestas arancelarias) en función del aumento del valor agregado, escalonamiento arancelario con imposición de derechos de aduana más elevados para los productos semimanufacturados que para las materias primas y todavía más altos para los productos terminados aplicado en los países industrializados.³¹ Ello condena, como expresan GUADAGNI Y KAUFMAN a los PED a “exportar sin valor agregado”³² dificultando el desarrollo de la industria transformadora de los países productores de materias primas.

-el elevado nivel de los aranceles aplicados fuera de los contingentes, dado que existen tipos arancelarios inferiores para determinadas cantidades dentro del cupo de importación y tipos más elevados para las cantidades que sobrepasaran el contingente.

-los propios contingentes: su magnitud, la forma en que se han administrado y los aranceles aplicados

2- SEGUNDO PILAR: “ayuda interna” (o subvenciones a la producción). Las subvenciones se identifican en “compartimentos” designados con colores: compartimento verde (subvenciones permitidas); ámbar (subvenciones que deben reducirse); azul para las subvenciones que están vinculadas a programas que limitan la producción, y un compartimento “de trato especial y diferenciado” que incluye las exenciones para los PED. Los objetivos clave de este pilar apuntan a clasificar la ayuda interna y promover la reducción de la misma, dejando al mismo tiempo un amplio margen a los gobiernos para que diseñen las políticas agrícolas nacionales de acuerdo con las circunstancias específicas de cada país y de cada sector agropecuario y en función de las mismas.

Los elevados subsidios agrícolas que aplican los países industrializados provocan un importante desequilibrio en el comercio internacional de productos agrícolas. A pesar de la existencia del AoA, vigente desde 1995, estas distorsiones³³ subsisten y los aranceles siguen aplicándose. Los impuestos a las importaciones o aranceles aduaneros condicionan fuertemente el ingreso de productos provenientes de PED a PD, y además deben afrontar numerosas barreras no arancelarias (cuotas, licencias, requisitos técnicos, etc.) y subsidios que pueden llegar a pesar más que los propios aranceles.³⁴

³⁰OMC (2005) “*Negociaciones sobre agricultura*”. Actualización a diciembre 2004. Ginebra.

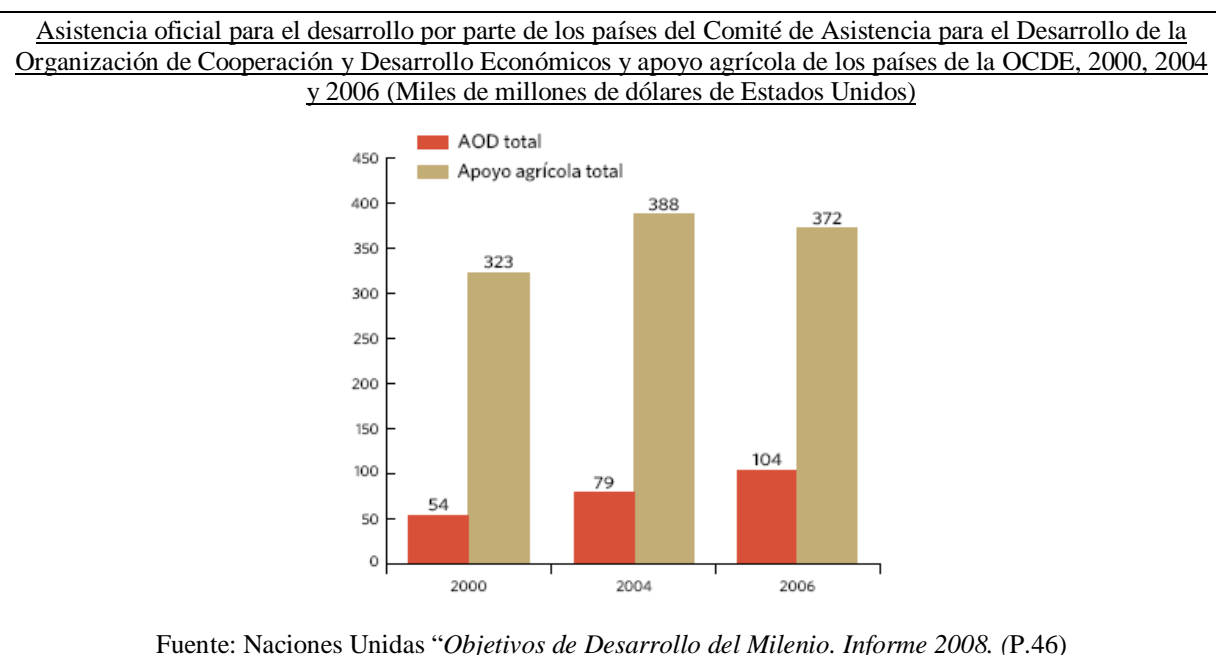
³¹ El ejemplo del cacao llega a valores extremos ya que tanto la UE como Japón y Estados Unidos aplican aranceles del 0% a las importaciones de granos de cacao en crudo pero hasta el 31% sobre los productos procesados tales como pasta de cacao y chocolate; lo que provoca que los PED produzcan más del 90% de todos los granos pero menos del 5% de la producción mundial de chocolate.

³² GUADAGNI Y KAUFMANN (2004) “*Comercio Internacional y pobreza mundial*” Revista de la CEPAL N° 84, Santiago de Chile, diciembre.

³³ Hay “*distorsión del comercio*” cuando los precios son más elevados o más bajos de lo normal y cuando las cantidades producidas, compradas y vendidas son también superiores o inferiores a lo normal, es decir, a los niveles que existirían normalmente en un mercado competitivo.

³⁴ Por ejemplo, la OCDE calculó que el valor de la ayuda a los productos agrícolas en sus países miembros alcanzó en el 2000 la cifra de u\$s 241.000 millones y de esta suma, el 63% correspondió al sostenimiento de los precios de mercado, siendo los productos más beneficiados la carne, la leche, el arroz, el trigo y el maíz. Fuente: OMC “*Negociaciones sobre Agricultura: Cuestiones examinadas y situación actual*” (actualización de 20 de abril de 2004) A modo de comparación puede considerarse que en el año anterior (1999) el valor exportado total mundial de productos agrícolas fue de U\$S 543.000 millones, siendo el valor exportado por Europa Occidental

Los subsidios aplicados además, son muy superiores al monto total de la ayuda directa y asistencia oficial para el desarrollo que los países industrializados otorgan a los países pobres. Un Informe reciente muestra que “los costos mundiales de los aranceles y subsidios al comercio, alcanzarían entre US\$ 100.000 millones y US\$ 300.000 millones por año para 2015. Alrededor de dos terceras partes de los costos se estima que se originan de los aranceles y subsidios agrícolas (el resto originándose de aranceles y subsidios en otros sectores), cifra mucho más alta que el porcentaje que el comercio mundial de productos agrícolas y alimentos procesados tiene en el PIB mundial, que es del orden del 6% y 9%, respectivamente. En tanto que estos costos son una proporción modesta del PIB para los países en desarrollo, los mismos son sustanciales en relación con los actuales flujos de ayuda para el desarrollo agrícola. Las políticas agrícolas de los países desarrollados cuestan a los países en desarrollo alrededor de US\$ 17.000 millones por año –un costo equivalente a alrededor de cinco veces los actuales niveles de la ayuda internacional para el desarrollo destinada a la agricultura.³⁵ Como se observa en el siguiente gráfico los subsidios agrícolas internos de los países ricos sobrepasan el dinero destinado a asistencia para el desarrollo



3- TERCER PILAR: “*subvenciones a las exportaciones*”. Se ocupa del apoyo a las exportaciones, tanto de las subvenciones a la exportación como de la competencia de las mismas; el otorgamiento de créditos, garantías y seguros a la exportación; la ayuda alimentaria (por motivos humanitarios); las empresas comerciales del Estado exportadoras; y las restricciones e impuestos a la exportación. A modo de ejemplo puede mencionarse que es frecuente que los productos de los países de América Latina y el Caribe deban competir con mercancías subvencionadas de los Estados Unidos, tanto en el mercado interno como en otros mercados de exportación. Los programas de apoyo a las exportaciones de los Estados Unidos facilitan las operaciones de exportación en los países extranjeros mediante

de la misma cifra del monto de los subsidios, y la suma del valor exportado por América Latina, África, Europa Centro Oriental-CEI y Oriente Medio fue inferior al 50% de ese monto de subvenciones (ya que alcanzó la cifra de US\$ 110.000 millones).

³⁵ BANCO MUNDIAL (2008) “Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo”. Washington. (p. 89)

incentivos especiales, facilidades de crédito a los posibles compradores e infraestructura en el exterior para el almacenamiento de productos agrícolas estadounidenses.

Se estima que la completa liberalización comercial aumentará los precios internacionales en promedio 5,5% para los productos agrícolas básicos y 1,3% para los alimentos procesados permitiendo a los países en desarrollo un aumento del 9% en su participación en las exportaciones agrícolas mundiales.³⁶ El mismo informe sostiene que no todos los países ganarían con la liberalización. Los países urbanizados, particularmente aquellos en América Latina, con una ventaja comparativa en muchos de los productos que son actualmente protegidos, estarían entre los principales beneficiarios. Los agricultores que son vendedores netos se beneficiarían, en tanto que los hogares que son compradores netos de alimentos pueden perder debido a los más altos precios de éstos si sus salarios u otros ingresos no aumentan lo suficiente para compensarlos.

Algunos analistas, por otro lado, han planteado su preocupación por los desequilibrios entre naciones que podría traer consigo una liberalización del comercio mundial que elevara los precios internacionales de los bienes agrícolas, y han señalado en particular el efecto adverso que esto tendría en la seguridad alimentaria de los países que son importadores netos de alimentos. Por ejemplo, el informe del Programa Mundial de la Alimentación de la ONU sostiene que el aumento en el precio de venta de los alimentos ya ha tenido un mayor impacto negativo en América Central³⁷. El último informe de la FAO señala también que los más afectados serán los países donde la población vulnerable destina una parte importante de sus ingresos a la alimentación.

En la OMC se reconoce que durante el programa de reforma los PMA y los PINA podrían experimentar efectos negativos en cuanto a la disponibilidad de suministro suficiente de productos alimenticios básicos de “*fuentes exteriores en términos y condiciones razonables*”, e incluso dificultades a corto plazo para financiar niveles normales de importaciones comerciales de productos alimenticios básicos. Se ha pensado en una serie de mecanismos para asegurarse de que la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay no afecte desfavorablemente a la disponibilidad de alimentos, como la iniciación de negociaciones para establecer un nivel de compromisos para satisfacer las necesidades legítimas de los PED durante el programa de reforma; la adopción de directrices para que una proporción creciente de productos alimenticios se suministre en forma de donación total; y el acuerdo de los PD de tomar plenamente en cuenta, en el contexto de sus programas de ayuda, las solicitudes de prestación de asistencia técnica y financiera a los PMA y los PINA para mejorar la productividad e infraestructura de su sector agrícola.

III.3) La complejidad de las negociaciones y los sucesivos fracasos del programa Doha de Desarrollo

Las Declaraciones adoptadas por los Miembros de la OMC en la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha, Qatar, en noviembre de 2001 constituyen el programa de trabajo de las negociaciones comerciales que debían finalizar a más tardar el 1º de enero de 2005. El programa parte de la afirmación de que el comercio internacional puede desempeñar una función de importancia en la promoción del desarrollo económico y el alivio de la pobreza. Y reconoce la particular vulnerabilidad de los países menos adelantados y las

³⁶ BANCO MUNDIAL (2008) op.cit. (p. 99 y gráfico p.90)

³⁷ En países como Nicaragua y El Salvador, el aumento del 54% de la harina de maíz en el último año – fundamental en la dieta de la región– redujo a la mitad la ingesta nutricional ya de por sí pobre. En Guatemala, más de la mitad de los niños sufre desnutrición crónica y raquitismo.

“*dificultades estructurales especiales con que tropiezan en la economía mundial*”³⁸ por lo que se compromete a hacer frente a la marginación de los PMA en el comercio internacional y a mejorar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio³⁹. El contenido sustantivo del programa de trabajo de Doha se centra en tres grandes áreas de negociación: comercio de bienes y servicios; desarrollo, y fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

Respecto de todos los compromisos, se han previsto exigencias menores y plazos mayores de cumplimiento para los países en desarrollo, y del mismo modo, una consideración especial a los efectos de la reforma sobre los Países Menos Adelantados (PMA) y los Países Importadores Netos de Alimentos (PINA). Es importante señalar que los productos del sector agrícola han representado un porcentaje importante de los casos de disputas comerciales desde que se inició el sistema de solución de controversias en la OMC, revelando las dificultades de aplicación del AoA y también de otros que inciden sobre estos productos como los Acuerdos de Antidumping y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

La complejidad de las negociaciones establece un amplio rango de posturas que deriva de las diferencias en la conceptualización del sector⁴⁰. En este contexto de negociaciones, los países se agrupan para actuar conjuntamente valiéndose de un solo portavoz o equipo de negociación.

Los países latinoamericanos no conforman un solo equipo que los unifique, sino que participan de diferentes agrupaciones por “intereses comunes” con países de otras regiones: “*Grupo de Cairns*” (países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de estos productos); “*G-20*” (países en desarrollo que ejerce presión para que se efectúen reformas ambiciosas de la agricultura en los países desarrollados y con algo más de flexibilidad en los países en desarrollo); “*G-33 “Amigos de los productos especiales” en la agricultura*” (países en desarrollo que ejerce presión para que se de flexibilidad a los países en desarrollo para una apertura limitada de sus mercados agropecuarios); “*G-90*” (Coalición de países africanos; Grupo África, Caribe y Pacífico ACP y menos adelantados); “*Economías pequeñas y vulnerables*”; “*Grupo AMNA-11 Acceso a Mercado de Productos No Agrícolas*” (países en desarrollo que pretenden obtener flexibilidad para limitar la apertura de los mercados de productos industriales); “*Amigos de la Ambición*” (pretenden maximizar las reducciones arancelarias y lograr un acceso a los mercados efectivo); “*Grupo de Productos Tropicales*” (pretenden un mayor acceso a los mercados de estos productos)⁴¹

Las principales diferencias se expresan entre los interesados en profundizar con relativa urgencia el proceso de liberalización iniciado con la Ronda Uruguay y quienes, como la Unión Europea y el Japón, mantienen su posición respecto de dar un tratamiento especial para el sector en virtud de su “multifuncionalidad”. En la Unión Europea, la Política Agraria Común –PAC- y los diferentes programas de ayuda que en ella se enmarcan, tienen por objetivo primordial la seguridad alimentaria y el autoabastecimiento. Aún con la reforma de 2003 se regula estrictamente el sector agrario, incentivando una producción diversificada y estableciendo cupos para evitar sobreproducciones, entre otras medidas. De esta forma se

³⁸ Declaración Ministerial de Doha. CONFERENCIA MINISTERIAL Cuarto período de sesiones 2001 www.wto.org

³⁹ Se relaciona con los problemas y necesidades particulares de los PMA cuyo ingreso per cápita es inferior a 1.000 dólares

⁴⁰ SILVA, Verónica (2001) “*El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha)*” Serie Comercio Internacional n° 23, CEPAL, Chile.

⁴¹ Para un detalle de las características de cada Grupo y de los países integrantes ver: OMC “*Paquete de Julio 2008. Notas informativas*”

consolida como principal productor de productos agropecuarios y a la vez como el primer bloque en cuanto a comercio intrarregional de estos bienes. En declaraciones recientes la Comisión Europea aseguró que los países de la Unión no pueden dejar de producir sus propios alimentos ni deben convertirse en importadores netos de productos agrícolas.⁴²

Un aspecto muy importante del proceso de negociaciones se vincula con el compromiso de las partes de la aceptación del conjunto de los acuerdos como un “compromiso único” (conocido en inglés como “*single undertaking*”). Este compromiso resulta esencial pues todos los temas incluidos en la agenda de negociaciones deben ser acordados. El descuerdo en sólo uno de ellos implica el fracaso de todo el proceso.⁴³

La ausencia de compromisos de los países industrializados en avanzar el proceso de reformas de su sector agrícola determina la paralización de los trabajos desde la Quinta Reunión Ministerial realizada en Cancún en el 2003. Luego de varios fracasos y suspensión de las negociaciones (julio de 2006), en febrero de 2007 se reanudan las negociaciones comerciales. Recién en diciembre de 2008 se distribuye un último proyecto de texto revisado basado en las consultas realizadas a partir de septiembre, tras las negociaciones del “Paquete de julio de 2008”⁴⁴, conteniendo fórmulas para reducir los aranceles y las subvenciones causantes de distorsión del comercio.⁴⁵

IV- CONSIDERACIONES FINALES

Como se ha marcado a lo largo de este trabajo, el comercio internacional, concentrado en las regiones más desarrolladas, se basa en el intercambio de bienes manufacturados y servicios comerciales, con un coyuntural aumento del peso de los bienes primarios. De éstos, son los combustibles los que han mostrado más dinamismo. En contrapartida, los bienes agrícolas, más allá del aumento registrado de los precios en algunos alimentos en los últimos años, han disminuido su participación en forma constante desde la década de 1950. Esta disminución, sumada al crecimiento del peso de los países desarrollados en la exportación de bienes agrícolas, ha conducido a una pérdida de importancia de los países del Sur, tradicionalmente agroexportadores.

Los continuos fracasos en las negociaciones multilaterales tendientes a la liberalización del comercio agrícola y el sostenimiento de las medidas de restricción de acceso a los mercados como de las medidas de apoyo interno y subvenciones a la agricultura en los países

⁴² BBC Mundo, 16 de abril de 2008, 20 de mayo de 2008, 14 de junio de 2008, 08 de julio de 2008.

⁴³ Por ejemplo, el fracaso de las negociaciones anunciada desde la OMC el 29 de julio de 2008 se debe a que de una lista de 20 temas, se había logrado la convergencia con respecto a 19 de ellos, pero no había sido posible salvar las diferencias con respecto al decimonoveno —el mecanismo de salvaguardia especial para los países en desarrollo.

⁴⁴ Desde septiembre de 2008, la mayor parte de las negociaciones se realizan durante las consultas del Presidente con grupos de delegados (llamadas “*paseos por el bosque*” en parte porque se han celebrado fuera de la OMC). Hasta julio de 2008 las negociaciones se llevaban a cabo en reuniones de 36 ó 37 delegaciones representativas, más manejable que las reuniones en las que participa la totalidad de los Miembros (denominadas reuniones “*de la sala E*” o “*de la sala D*”) Aquí estaban representadas todas las coaliciones para garantizar que las conversaciones fueran inclusivas y transparentes. (Ver “*Textos del Presidente 2008*” www.wto.org)

⁴⁵ Las versiones anteriores se distribuyeron el 10 de julio, 19 de mayo y el 8 de febrero de 2008. Estas eran a su vez revisiones de una versión distribuida en julio y en agosto de 2007 y de los 16 documentos de trabajo del Presidente distribuidos desde esa fecha. En julio de 2008, las modificaciones eran el resultado de aproximadamente 240 horas de negociaciones organizadas desde septiembre de 2007, en lo que constituye la etapa más intensa y productiva de la Ronda de Doha desde que empezó en 2001 y desde el comienzo de las negociaciones sobre la agricultura en marzo de 2000. Las delegaciones también celebraron prolongadas negociaciones entre ellas.

desarrollados, son clara señal de las dificultades persistentes de los países en desarrollo incluyendo a los latinoamericanos no solo en aumentar su participación en el comercio mundial sino también en diversificar su canasta exportadora hacia bienes con mayor valor agregado. La diversidad de situaciones y la dificultad en generar un grupo común para las negociaciones en el marco del Acuerdo sobre Agricultura son elementos que comprometen además las posibilidades de la obtención de mejoras comerciales para los países de la región.

Por lo tanto, más allá de las expectativas que han generado el aumento de algunos precios de bienes básicos, no puede afirmarse la existencia de un cambio en las tendencias globales de largo plazo, sino la continuidad de las desigualdades seculares entre las regiones.