

III. LOS ASPECTOS ECONÓMICOS DE LA GLOBALIZACIÓN

DE DÓNDE VIENEN Y HACIA DÓNDE VAN LAS POLÍTICAS COMERCIALES CON LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO UNA CRÍTICA Y UNAS PROPUESTAS

ANDREW MOLD*

"Demasiada gente ha optado por suprimir la generosidad y, en su lugar, practicar la caridad"

Albert Camus, La Caída

INTRODUCCIÓN

Hace unas semanas, en La Cumbre Iberoamericana que se celebró en República Dominicana, los líderes latinoamericanos hicieron llegar un mensaje muy claro y contundente a los gobernantes españoles y portugueses: "No a la ayuda, sí al comercio". Así expresaron su cansancio con los escasos resultados de los flujos de ayuda recibida y, al mismo tiempo, con un discurso por parte de los países industriales aparentemente generoso con los países del Sur pero, en la práctica, sumamente mezquino en términos de facilitar acceso a sus propios mercados. Este tipo de declaración puede resultar desconcertante para muchos activistas preocupados por los temas de desarrollo en los países del Norte. Generalmente se ha hecho mucho hincapié en la ayuda internacional en los debates sobre cómo sacar a los países pobres de su difícil situación, siendo el movimiento 0,7% un buen ejemplo de ello. Ahora parece que ni siquiera los propios receptores valoran su aportación al desarrollo de sus pueblos.

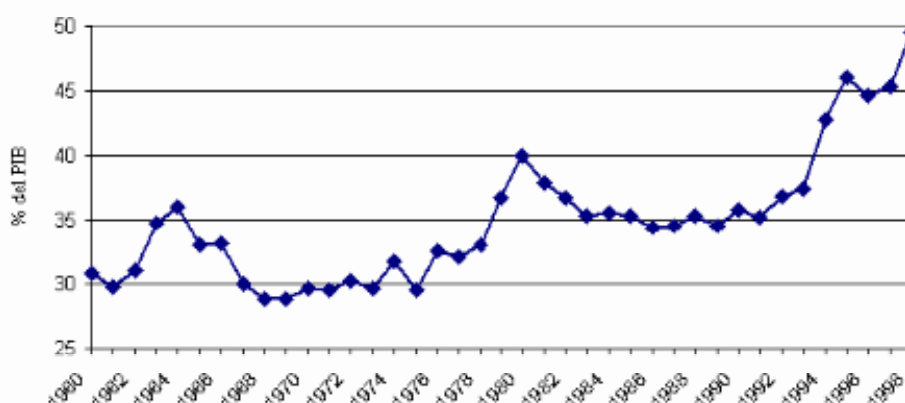
Hoy en día la suma de las importaciones y exportaciones equivale a más de un 44% del PIB mundial y, para algunos países pobres, pequeños y dependientes de las importaciones desde los países industriales, la importancia del comercio internacional es aún mayor (Figura 1). Un estudio realizado por la UNCTAD estima que los países en vías de desarrollo pierden unos 700 mil millones de dólares anualmente en concepto de exportaciones perdidas debido a las políticas proteccionistas en los países industriales¹. Cuando se tiene en cuenta que el valor total de la AOD no llega a 50 mil millones de dólares; fácilmente se puede comprender porqué a los propios dirigentes de los países del Sur les importa tanto este asunto.

Es, sin duda, motivo para la reflexión. En años recientes ha habido una paulatina toma de conciencia de que la lucha por un sistema mundial más justo implica mucho más que lograr un determinado nivel de AOD. Poco a poco se ha reconocido que el desarrollo no es un proceso fácil e implica ciertos sacrificios tanto en el Norte como en el Sur. En cierto modo, se podría afirmar que el debate sobre el 0,7% ha oscurecido las cuestiones de real importancia para los países del Sur. En este sentido, el comercio internacional debe ser uno de los asuntos más centrales en la agenda internacional.

Figura 1: La importancia del comercio para los Países Menos Adelantados:

Las exportaciones + importaciones como % del Producto Interior Bruto, 1960-1998

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators 2000.



Sin embargo, pese a la trascendencia del tema, la política comercial de los países industriales frente a los países en vías de desarrollo está repleta de contradicciones. Pese a que absolutamente todos los países industrializados han recurrido en algún momento de su historia a la utilización de los aranceles y el proteccionismo para incubar sus industrias nacientes (y España fue un buen ejemplo de ello), hoy en día se niega a los países en vías de desarrollo (PVD) el derecho a aplicar estas mismas políticas². En estas condiciones, resulta muy difícil para los PVD lograr una industria competitiva propia – su industria nacional sencillamente no puede competir con las importaciones desde los países industriales y el resultado es la desaparición del tejido industrial local. Asimismo, merece la pena reflexionar sobre si es coherente que los países industriales aboguen por la liberalización en el movimiento de capitales y de bienes a escala mundial y, sin embargo, al mismo tiempo apliquen una política más restrictiva a la migración. En definitiva, se puede discrepar con el modelo contemporáneo dominante de liberalización y globalización de mercados, pero en realidad es un modelo que ni siquiera se aplica de forma coherente.

LA PROBLEMÁTICA DEL COMERCIO DESIGUAL

Con este trasfondo, en este breve documento se va a hacer referencia principalmente a los problemas de los países menos adelantados (PMA), una lista de 49 países según la definición de la ONU, ya que se entiende que los problemas de la pobreza y la marginación son mayores y más urgentes³. Con ello, no hay que ignorar los enormes problemas con que se enfrentan los demás países en vías de desarrollo. En realidad, dos tercios de los pobres del mundo (según la definición del Banco Mundial) se encuentran en tan sólo cinco países – Brasil, China, Nigeria, India e Indonesia – y, por definición, estos países no pueden entrar en la lista de los 49 PMA. No obstante, la situación de estos cinco países es sustancialmente diferente a la de los PMA: son economías muy grandes, con una base de recursos más diversificada y una capacidad de conseguir financiación en los mercados financieros mucho mayor que en el caso de los PMA. Por tanto, dada la brevedad de este documento, se va a centrar la línea de argumentación en estos últimos.

Tomando estas observaciones como punto de partida, existen varios problemas fundamentales que se deben plantear en cualquier evaluación de la política comercial:

Tal como comentamos anteriormente, el PNUD ha estimado que en las industrias de baja intensidad tecnológica (calzado, textiles, productos de metal, madera y caucho, plásticos, etc.) los PVD pierden hasta 700 mil millones de dólares en ingresos procedentes de sus exportaciones debido a las barreras impuestas por los países industrializados. Si vamos a predicar las ventajas de una política comercial liberal, al menos hay que ser consecuentes con ello y no impedir las importaciones de los PVD⁴.

Este argumento también es válido en el caso del sector agrícola donde medidas proteccionistas como la Política Agrícola Común (PAC) perjudican claramente las exportaciones de los PVD. En el año 2000, los países ricos subvencionaron a sus productores en el sector agrícola por un valor de \$245 mil millones, aproximadamente cinco veces la ayuda oficial para el desarrollo (AOD). El apoyo total al sector agrícola alcanza unos \$327 mil millones. En la Unión Europea, este apoyo equivale a más de \$16.000 por granjero y en EE.UU. la situación es aún peor (\$20.000 por granjero)⁵. De nuevo, comparado con la escasa generosidad de la ayuda internacional, resulta muy difícil justificar tal nivel de subvención. Este grado de proteccionismo afecta negativamente en diversas formas a los PVD:

Significa que los PVD no pueden exportar productos agrícolas a los mercados industrializados, incluso en productos como el azúcar o el arroz en los que tienen una ventaja comparativa natural. Cuando se tiene en cuenta que los PMA rara vez pueden competir en la producción de bienes industriales y tampoco en la provisión de servicios (ya que la brecha de competitividad es demasiado grande entre los países ricos y los PMA), esta prohibición significa condenar a estos países a un déficit crónico y creciente en su balanza comercial. Como resultado, en ausencia de suficientes flujos de capitales privados, los PVD acaban siendo totalmente dependientes de la AOD y otros flujos oficiales de crédito. ¿Acaso es una forma sensata de organizar la economía mundial?

Las políticas proteccionistas en el sector agrícola producen un efecto perverso en los mercados mundiales de ciertos productos. En el caso del azúcar blanco, por ejemplo, la UE es el exportador mundial más importante (a través del refinamiento de la remolacha). El precio de sus exportaciones representa tan sólo una cuarta parte de sus costes de producción. Como consecuencia, los PVD productores de azúcar de caña (como Cuba) se encuentran en una situación de baja demanda y bajos precios en el mercado mundial.

En los PVD en general, pero muy especialmente en los PMA, estas políticas atentan contra su seguridad alimentaria. En Haití, por ejemplo, la liberalización en el sector agrícola a finales de los años 1980 llevó a una caída de producción de arroz de más del 40 por ciento. En África Subsahariana, el déficit alimentario ha llegado a ser crónico en muchos países (cuando hace 30 años su balanza comercial era positiva). Esto no se debe a un cambio fundamental en las condiciones de producción de estos países sino, fundamentalmente, refleja una política de liberalización impuesta por organismos como el FMI. Sus propios productores sencillamente no pueden competir con las importaciones agrícolas subvencionadas procedentes de los países ricos⁶.

Existe el problema de la "tariff escalation" – la imposición de aranceles más elevados en las importaciones de productos procesados que en las materias primas. Los países industriales aplican tales políticas precisamente para mantener el valor añadido en su territorio –no quieren que las industrias se desplacen hacia los países del Sur. Evidentemente, esta política desincentiva a los PVD a establecer sus propias industrias de procesamiento. Como consecuencia, los PVD no logran diversificar sus exportaciones y siguen dependiendo de la exportación de unas materias primas, e incluso acaban importando productos elaborados con recursos procedentes de sus propios países. Un buen ejemplo de este tipo de política proteccionista es la utilización de aranceles escalonados en la industria de la alimentación –

en la UE, los aranceles aplicados son mucho más altos en los productos procesados que en los no-elaborados.

Muchos PVD se quejan de un proteccionismo "encubierto", a través de la aplicación de estándares técnicos muy exigentes o condiciones fitosanitarias que no permiten la importación de sus productos. Como ejemplo, hace unos años se informó del florecimiento de una industria pesquera de agua dulce en Uganda, pero la UE impuso unas normas nuevas de higiene excesivamente estrictas que acabaron impidiendo dichas exportaciones. También existe el riesgo del abuso en la aplicación de las medidas anti-dumping – bajo la legislación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los socios comerciales pueden tomar medidas contra los países que venden sus exportaciones por debajo de su coste en el mercado doméstico. No es ninguna casualidad que sean precisamente los países industriales quienes más recurren a este mecanismo legal para controlar las importaciones.

Sobre todas estas cuestiones, en principio por lo menos, la OMC tiene un papel fundamental. En cierto sentido, desde un punto de vista de negociación política, la OMC tiene la capacidad para proteger a los países en desarrollo de los abusos de sus socios comerciales más poderosos: Si cada país negocia con sus socios comerciales por separado, los países pobres se verán presionados para hacer concesiones injustas. Desde luego, este argumento a favor de la existencia de una organización comercial multilateral no carece de validez - solamente hay que analizar el contenido y la forma de negociar el Tratado de Libre Comercio entre Méjico y los EE.UU., o los acuerdos que la UE ha firmado con los países del Sur del Mediterráneo (los EMA), para entender hasta qué punto los países fuertes imponen su voluntad sobre los más débiles⁷. Lejos de aplicar teorías económicas abstractas, en las negociaciones comerciales bilaterales destaca el grado de "realpolitik" y mercantilismo de los países industriales.

Aceptados los argumentos teóricos a favor de un organismo multilateral para el comercio mundial, habría que reconocer que, en la práctica, la situación es más compleja y mucho más frustrante para los PMA:

Para los países más pobres, el problema de acceso a mercados (el cometido más importante de la OMC) no es tan relevante- sencillamente no tienen la capacidad para competir y exportar a los mercados industriales más que sus materias primas. En efecto, están marginados del comercio mundial y sufren las consecuencias de precios muy bajos en los mercados de materias primas.

Los PMA sufren por tener poco peso en el seno de la OMC. A su favor, por lo menos la OMC es una organización más democrática, en el sentido de que cada país tiene un voto. La situación es, por tanto, muy diferente a la reinante en el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, en la que los países industrializados disfrutan de votos en bloque. Sin embargo, once de los países más pobres ni siquiera tienen representación en Ginebra. A los demás, les falta la capacidad burocrática y técnica como para hacer notar su presencia en la OMC. El resultado es que se llega a acuerdos sin contar con la opinión de los países más pobres.

Bajo la influencia de las grandes empresas y los lobbies se está ampliando la agenda de la OMC para incluir asuntos no directamente relacionados con el comercio. En este sentido, quizás lo más perjudicial para los PVD a largo plazo son los TRIP (Trade Related Intellectual Property Rights). Los TRIP representan un intento por extender y fortalecer la protección de la propiedad intelectual en los PVD. Pero incluso algunos economistas más ortodoxos (y también el Banco Mundial) son críticos con las medidas propuestas. Muchos son los argumentos que se pueden utilizar en contra de los TRIP. Por ejemplo, se afirma que la falta de protección de propiedad intelectual merma la capacidad de los PVD para

atraer las inversiones extranjeras. Sin embargo, uno de los países menos respetuosos con los regímenes de propiedad intelectual, China, ha sido precisamente el PVD que más inversiones extranjeras ha recibido. Un mayor fortalecimiento de la legislación referente a las patentes incluso podría desembocar en una situación en la que habrá menos, no más, inversiones extranjeras (las empresas multinacionales podrían mantener sus ventajas monopolistas en otros mercados sin necesidad de realizar nuevas inversiones). Queda claro que los principales ganadores de un régimen de patentes más estricto a escala mundial serían las grandes empresas multinacionales localizadas en los países industriales. De los \$40 mil millones que generaría la aplicación de los TRIP, se estima que casi la mitad se quedaría en manos de las empresas transnacionales norteamericanas. Los países perdedores serían claramente los países importadores de tecnologías – es decir, los PVD⁸.

El problema mayor para muchos PMA siguen siendo los bajos precios de las materias primas, una cuestión en la que la OMC no tiene capacidad de respuesta. Los precios de casi todos los productos primarios han descendido dramáticamente desde mediados de los años 70. Hoy en día, los PVD tienen que exportar aproximadamente el doble de la cantidad que en el año 1980 de materias primas y productos agrícolas para poder comprar la misma cantidad de productos industriales. Actualmente, los precios mundiales de productos como el azúcar o el café están tan bajos que a los pequeños agricultores les resulta muy difícil mantenerse a sí mismos y sus familias con los ingresos que les genera la venta de dichos productos⁹. No es solamente el nivel sino también la volatilidad de los precios lo que dificulta muchísimo la planificación de los gastos públicos de los países en vías de desarrollo. En los años en los que los precios de los productos primarios sufren un revés, descienden los ingresos del gobierno y se recorta el gasto social. Así pues, los miembros más pobres de la comunidad son los que cargan con el peso del ajuste. De nuevo, quien gana más en esta situación no es solamente el consumidor sino las grandes empresas multinacionales. Por ejemplo, un estudio reciente del Banco Mundial señala que mientras el precio del café descendió un 18% en los mercados mundiales entre 1975 y 1993, aumentó un 240% para los consumidores de los EE.UU. en el mismo período. Las que han salido ganando han sido, principalmente, las grandes empresas comerciales internacionales que han multiplicado sus márgenes espectacularmente

¿QUÉ HACER? UNAS PROPUESTAS

En resumen, existen muchas lagunas en el área de políticas comerciales para que sean compatibles con el desarrollo de los pueblos de Sur. Hace falta un compromiso real con los PVD – un buen precedente fue la iniciativa EBA (véase el recuadro), iniciada por la Comisión Europea en el año 2000 pero, a mi modo de ver, se necesita ir más allá. En la actualidad, en muchos ámbitos las políticas adoptadas frustran, en lugar de fomentar, el desarrollo económico y social. En este sentido, habrá que evaluar las políticas comerciales desde una perspectiva holística: en el contexto de una economía mundial cada vez más interdependiente, no basta con limitarse al estudio de los flujos comerciales. Por ejemplo, habrá que incorporar en el análisis una consideración profunda sobre el papel de las empresas multinacionales – hoy en día, las empresas multinacionales son responsables de dos tercios de los flujos comerciales mundiales. Asimismo, cualquier reformulación de la política comercial debe tener en cuenta también las políticas migratorias- en términos prácticos, la migración no es más que el comercio con el bien más valioso de todos- es decir, el capital humano.

El Acuerdo "Everything But Arms" (EBA) (Todo Excepto Armas)

Actualmente existen más de 30 regímenes comerciales distintos vigentes entre la UE y sus contrapartes comerciales. Salvo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Acuerdo de Cotonou con los 39 países ACP (África, Caribe, Pacífico), estos acuerdos se han formulado en base a consideraciones políticas y económicas nacionales. En octubre 2000, el responsable de comercio de la UE, Pascal Lamy, anunció un plan ambicioso que eliminaría los aranceles y cuotas existentes para todas las importaciones procedentes de los 49 PMA. La concesión comercial unilateral conocida como propuesta "Todo Excepto Armas" (EBA) fue pensada para facilitar el pleno acceso de todos los bienes producidos en los PMA salvo las armas y municiones. Además, se decretaría la incorporación gradual en una etapa de tres años de los productos "sensibles" como el plátano, el azúcar y el arroz. La propuesta fue ratificada por el Parlamento Europeo en febrero de 2001.

En este espíritu, se hacen las siguientes recomendaciones:

En primer lugar, habría que asignar más AOD a los países más necesitados. La política actual, incluyendo la política española, va justamente en el sentido contrario, como demuestra la Tabla 1. Especialmente importante para contrarrestar la marginación de los países más pobres de los circuitos mundiales de comercio y capitales es la inversión en capital humano (educación y salud). La AOD necesita respaldar a los gobiernos de los PVD en estos gastos. A la vez, se necesita reorientar la ayuda hacia fines productivos- una proporción demasiado significativa se dedica a la compra de productos manufacturados de los países donantes ("tied aid") en lugar de promocionar la producción en los países receptores.

Tabla 1: Ayuda Oficial para el Desarrollo (porcentajes), 1989-2000

	1989-1990	1999-2000
Países menos adelantados (PMA)	37,3	30,1
Otros países de bajos ingresos	31,1	34,4
Total Países de bajos ingresos	68,4	64,5
Países de ingresos medios bajos	25,4	30,5
Países de ingresos medios altos	6,2	4,9
Total	31,6	35,4
Países de altos ingresos	0,0	0,1

Los PVD y, especialmente, los PMA necesitan una mayor asistencia técnica en temas comerciales para fortalecer su capacidad negociadora en el seno de la OMC. Los críticos de la OMC señalan que la mayor parte de las grandes decisiones importantes se toman entre un grupo pequeño de países detrás de puertas cerradas. La OMC es una organización tan importante para los PVD que se debe reivindicar una mayor transparencia en su funcionamiento.

Como los grandes beneficiarios de la globalización de la economía mundial, también habría que contemplar formas de aumentar la presión fiscal sobre las empresas multinacionales. La evidencia empírica sugiere una dramática caída en la recaudación de impuestos de sociedades sobre las empresas multinacionales a escala mundial. Un sistema de fiscalidad como la propuesta expuesta en Mold (2001)¹⁰, basado en un sistema mundial de impuestos unitarios, sería un avance importante – mayor transparencia y menos capacidad por parte de las empresas para eludir la imposición fiscal.

Al mismo tiempo, hay una necesidad urgente de plantear la formación de algún tipo de Comisión Internacional de Monopolios, quizás siguiendo un modelo similar al de la OMC. Es evidente que la mayor parte de los PVD no tienen los medios ni la capacidad técnica para imponer una legislación anti-monopolio y, sin embargo, la actuación desenfrenada de las grandes empresas puede ser muy perjudicial a sus intereses. Es más, este tipo de propuesta es totalmente coherente con el modelo de libre mercado y, por tanto, debería recibir el respaldo del FMI y el BM. Si no fuese así, quedaría en entredicho su propio compromiso con "el buen funcionamiento del mercado". Hasta la propia OMC, en su declaración ministerial en Doha en 2001, reconoció la necesidad de avanzar en esta dirección¹¹.

Se debería reconocer el derecho de los PVD para proteger sus propios sectores agrícolas de la competencia injusta – la seguridad alimentaria es tan frágil en muchos de los países más pobres que necesitan mecanismos para asegurar la capacidad productiva de sus propios sectores agrícolas. En este sentido, se debe permitir a los países del sur mayores márgenes para imponer aranceles y restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, especialmente cuando dichas importaciones consisten en productos subvencionados procedentes de los países industrializados. Algunos críticos incluso llegan al extremo de proponer que, siguiendo el modelo de la UE, los PVD adopten sus propias PAC. Personalmente, creo que tal sugerencia no es más que una quimera – la mayor parte de los PVD simplemente no tienen los recursos para imponer una política proteccionista de esta naturaleza. Es más, la PAC representa una forma sumamente costosa e ineficiente de organizar la producción agrícola. Seguramente habrá mejores modelos de desarrollo agrícola para el Sur.

Los países industriales deberían hacer un mayor esfuerzo para fomentar los procesos incipientes de integración regional entre los propios PVD. Tal como se argumentó anteriormente, una gran parte de los problemas de los países del Sur tiene su origen en su escasa capacidad de negociación con los países industriales. Si lograsen un mayor grado de integración económica y política entre sí (en pactos regionales como el MERCOSUR, SADC y el Pacto Andino), estos países tendrían una mayor fuerza económica y negociadora. La UE (que, para muchos países del Sur, representa el modelo paradigmático de integración regional al que ellos mismos aspiran) tiene los medios y la experiencia acumulada para aconsejar a los integrantes de estos procesos y, por ello, debería ponerlos a su disposición.

Bajo el Artículo 66.2 de la OMC, los países desarrollados tienen la obligación de "promover la transferencia tecnológica hacia los PMA". Sin embargo, en la práctica se ha hecho muy poco, o nada, para hacer de esta obligación una realidad. Los PMA serán incapaces de integrarse en los mercados internacionales sin un correspondiente incremento en sus propias capacidades tecnológicas. Es necesaria la puesta en marcha de mecanismos para facilitar la transferencia tecnológica a todos los países en vías de desarrollo como, por ejemplo, incentivos fiscales a las empresas que licencian tecnología a los PVD o la aportación de más fondos públicos para promover la colaboración científica y técnica entre el Sur y el Norte¹².

Finalmente, se debería extender la iniciativa EBA a todos los países de bajos ingresos – carece de sentido dar AOD por un lado pero a la vez negar acceso a nuestros mercados a los productos de estos países. La mayor parte de los estudios llega a la conclusión de que el impacto sobre la producción europea sería mínimo, e incluso en los sectores más sensibles a la competencia con los PVD, los costes serían asumibles con tal de imponer una política adecuada de compensación y reestructuración.

CONCLUSIONES

Cabe subrayar que los PVD siguen siendo dependientes en gran medida de las transacciones con los países en el Norte. Al mismo tiempo, nuestra dependencia sobre las importaciones del Sur es mínima. Por ejemplo, mientras un 36% de las exportaciones de los PMA tiene como destino la UE, las importaciones procedentes de los PMA representan menos del 1% del total para la UE. Dicho de otra forma, las relaciones comerciales Norte-Sur siguen caracterizadas por un alto grado de asimetría. Por tanto, en el tema del comercio internacional la responsabilidad de los países industriales para adoptar políticas sensatas y justas es sin duda mayor. Teniendo en cuenta la trascendencia del sector agrícola para algunos países del Sur (un sector que aún emplea un 80 por ciento de la población activa en algunos PMA), es especialmente urgente encontrar soluciones a los problemas en este campo.

No ha sido la intención del autor de este documento facilitar una visión excesivamente técnica de las dificultades con las que se enfrentan los países del Sur en el ámbito del comercio internacional. Más bien, se ha pretendido dar una visión amplia de los problemas de mayor urgencia en las relaciones comerciales Norte-Sur. Sin embargo, de esta revisión de los temas polémicos y de actualidad que más inciden en la situación de los países más pobres, salta a la vista la complejidad del tema. Las soluciones a estos problemas no serán fáciles, y algunas medidas aparentemente bien intencionadas podrían incluso tener un impacto negativo sobre algunos de los países pobres (o algunas clases o grupos sociales dentro de ellos). Es importante recordar que hoy en día los intereses de los países del Sur son heterogéneos, no monolíticos. Los intereses de un país industrializado como Brasil pueden ser muy diferentes de los intereses de un país como el Congo, que sigue siendo casi exclusivamente un productor de materias primas. En este contexto, una medida que podría ayudar a un grupo de países, como la EBA, podría dañar los intereses de otros. Un ejemplo serían los países del Caribe, que no se incluyen dentro de la iniciativa del EBA, y, por tanto, podrían perder su situación favorecida dentro del marco de preferencias comerciales comunitarias.

No obstante, esta complejidad no debería impedir que nos movamos en la dirección adecuada. Como ejemplo, en más de una ocasión se ha escuchado la opinión de que, como en Marruecos los sindicatos tienen una influencia escasa, los trabajadores marroquíes no se beneficiarían en absoluto de una liberalización en el sector hortofrutícola. Los argumentos

de este tipo han sido manejados muy hábilmente por parte de empresarios españoles para mantener el status quo. Pero no se debe caer en la trampa de aceptarlos – a España le corresponde abogar por una política justa y generosa en cuanto a sus relaciones comerciales con sus socios del Sur (del mismo modo que Alemania lo hizo en su momento con España cuando esta última estaba integrándose en la UE). Y le corresponde a Marruecos remediar los problemas que tiene en su distribución de renta y la falta de representación de sus sindicatos. Todos estos cambios llevan tiempo. Pero no hay mayor ironía que mantener la situación actual, restringiendo las importaciones de productos hortofrutícolas desde Marruecos y a la vez incentivando el trabajo clandestino de marroquíes en la producción de los mismos productos en España.

Finalmente, quisiera hacer una observación más general. Para que una política verdadera progresista salga de la iniciativa 2015+, habría que adoptar una posición pragmática sobre sus contenidos. Esto no significa prescindir de un cierto idealismo, pero tampoco hay que perder el horizonte de la política de lo factible. En este sentido, habría que empezar señalando con el dedo la larga lista de incumplimientos dentro del sistema comercial vigente: plantear la necesidad de un control internacional sobre las empresas multinacionales, controlar su evasión fiscal, denunciar los impedimentos que se impongan a la importación de productos de los países del Sur, etc. La lista de incoherencias es larga, y las urgencias del Sur muchas. Cuando se haya ganado esta batalla, habrá tiempo para plantear otros objetivos para lograr un mundo más justo.

ANDREW MOLD

NOTAS

* Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Vice-Secretario General, UIMP. El autor agradece a Daniela Forte sus observaciones sobre este documento.

11 Véase UNCTAD (1999), Trade and Development Report 1999, Ginebra y Nueva York.

12 Esto es cierto incluso de los EE.UU. que, pese a su retórica librecambista, aplicó aranceles de más del 40 por ciento sobre el valor de sus importaciones en muchas industrias y prohibió la entrada de muchos otros productos. En contraste, el promedio de arancel que existe en los PVD hoy en día no llega al 15 por ciento. Teniendo en cuenta la enorme brecha que existe ahora en términos de productividad entre los PVD y los países industriales, los aranceles de este nivel podrían considerarse insuficientes para permitir la aparición de una industria nacional.

13 Los países que figuran en la lista de los 49 PMA son: Sudán, Mauritania, Malí, Burkina Faso, Níger, Chad, Cabo Verde, Gambia, Guinea-Bissau, Guinea, Sierra Leona, Senegal, Liberia, Togo, Benín, República Centroafricana, Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe, República Democrática del Congo, Ruanda, Burundi, Angola, Etiopía, Eritrea, Djibuti, Somalia, Uganda, Tanzania, Mozambique, Madagascar, Comoros, Zambia, Malawi, Lesotho, Haití, Islas Salomón, Tuvalu, Kiribati. Vanuatu y Samoa, Yemen, Afganistán, Bangladesh, Maldivas, Nepal, Bután, Myanmar, Laos y Camboya. Cabe señalar que, entre los países en vías de desarrollo, esta lista de países es la única reconocida por la OMC como merecedora de un trato especial en las negociaciones de comercio multilateral.

14 Un caso muy claro de esta hipocresía son las medidas proteccionistas adoptadas por la administración norteamericana a las importaciones de acero, una medida que claramente perjudica a los productores en países como Brasil o Corea del Sur.

15 Cabe señalar que existe una idea generalizada en España de que este país tiene una ventaja comparativa muy fuerte en el sector agrícola. Habría que informar a la opinión pública que, en realidad, las cosas no son así – que hubo un auge en la producción de ciertos cultivos gracias a las subvenciones facilitados por la PAC (ej. lino) y en otros por los aranceles impuestos a las importaciones de terceros países (ej. tomates). Incluso nuestros vecinos al sur, Marruecos y Túnez, se han visto muy perjudicados por el cierre de fronteras en la UE a sus productos agrícolas – sus exportaciones de productos mediterráneos fueron mucho mayores antes de la entrada de España, Grecia y Portugal a la UE (su producción de aceite de oliva se ha visto diezmada por la política europea, por ejemplo). La política de promocionar hasta este punto la producción de ciertos productos agrícolas en zonas como Andalucía es muy cuestionable a largo plazo (por mucho que sea conveniente a nivel político), teniendo en cuenta la fragilidad de los suelos y la escasez del agua.

6 Cabe señalar que el impacto de estas liberalizaciones sobre los más pobres en estos países es ambiguo- los pobres en las zonas urbanas pueden ganar a corto plazo, debido a la caída de precio de los alimentos, debido a su vez a la importación de productos subvencionados. Sin embargo, perjudica claramente a los productores campesinos, que ya viven con ingresos a

nivel de subsistencia. A la larga, evidentemente tales políticas minan la capacidad de producción local y atentan contra la seguridad alimentaria.

17 Para una discusión sobre los EMA, véanse “Los Acuerdos Regionales de Comercio como respuesta a la pobreza en el mundo: Crítica del acuerdo Euro-Mediterráneo” por Andrew Mold (2002), en *La Responsabilidad de la Unión Europea en la lucha contra la pobreza- Claves de la Presidencia Española 2002. Una Evaluación de Intermón Oxfam*.

18 Para tener una idea de la envergadura de esta brecha tecnológica, en el año 1997 en los países industriales se registraron unos 600.000 patentes, frente a tan sólo 17 en toda la región de África Subsahariana. Se puede encontrar más información sobre este tema en Andrew Mold (2002), “Freedom to Innovate? The Economic Implications of a Strict Property Rights Regime on Developing and Developed Countries”, Institute Real Elcano, Madrid, Documentos de Análisis (13/12/2002), <http://www.realinstitutoelcano.org/analisis.asp>

19 Desde 1997, los precios de café han caído un 70 por ciento en los mercados mundiales. Tal como señala un reciente informe de Oxfam International (2002), para los trabajadores en los países industriales es muy difícil contemplar el impacto de una reducción salarial de tal magnitud, pero esto es exactamente lo que les ha estado pasando a los pequeños productores de café en los PVD durante los últimos años. Muchos ahora caen bajo el umbral de la pobreza.

110 “*Paying a Fair Share- A Proposal for Unitary Taxes on the Profits of Multinational Corporations*”, disponible en la siguiente dirección: <http://www.ucm.es/info/icei/publica/doctra.html>

111 Para una propuesta de este tipo, véanse Ajit Singh (2002), “*Competition and Competition Policy in Emerging Market: International and Development Dimensions*”, G24 Technical Group, Marzo.

112 Véase el informe de la Comisión de Derechos de Propiedad Intelectual (CIPR), “*Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy*”, Londres, septiembre 2002.