
El comercio internacional: Exclusión y privilegios

DAVID MUÑOZ-CHÁPULI ORIO

JAVIER ECHAIDE

AURORA MARTÍNEZ

Coordinado por

Ricardo García Zaldívar



CLAVES PARA EL 2015



CLAVES PARA EL 2015

7 CLAVES PARA EL 2015:
EL COMERCIO INTERNACIONAL:
EXCLUSIÓN Y PRIVILEGIOS

Autores

DAVID MUÑOZ-CHÁPULI ORIO
JAVIER ECHAIDE
AURORA MARTÍNEZ

Coordinado por

RICARDO GARCÍA ZALDÍVAR

Coordinación de la colección
PABLO J. MARTÍNEZ OSÉS

Diseño de Portada

JOSÉ MARÍA SAN ANTONIO

Diseño y Maquetación
PEDRO MARTÍNEZ

Ilustraciones

MARTA CHICOTE JUÍZ

© PLATAFORMA 2015 Y MÁS, 2011
7 CLAVES PARA EL 2015

Plataforma 2015 y más
C/ Príncipe, 10 2º ext. dcha.
28012 Madrid
Telf. +34 91 4029286
www.2015ymas.org

© de esta edición: IEPALA, 2011

ISBN-13: 978-84-89743-90-8
Depósito Legal: M-37915-2011

Impresión
Unigráficas

Esta publicación forma parte de un proyecto financiado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de la Plataforma 2015 y más y no refleja necesariamente la opinión de la AECID.



CLAVES PARA EL 2015

El comercio internacional: exclusión y privilegios

Texto base redactado por los miembros de Attac
David Muñoz-Chápuli Orio, Javier Echaide, y Aurora Martínez.
Coordinado por Ricardo García Zaldívar, Consejo Científico de Attac España.



CLAVES PARA EL 2015

Café Bar El 7

Durante toda la colección, nos acompañarán los diferentes personajes que habitan el café bar "El 7", señalando y subrayando aspectos importantes del texto.

Con grandes dosis de ironía y sentido del humor, este bar se irá convirtiendo, viñeta a viñeta, en un microcosmos donde todos podremos vernos reflejados, con muchas de nuestras virtudes y nuestros defectos.



7 Claves para el 2015

Sobre la colección.

Se acaba el tiempo. En 2015 se acaba el plazo para cumplir con los Objetivos del Milenio. Sabemos que no se está haciendo lo suficiente para mejorar las condiciones de vida de miles de millones de personas condenadas a la exclusión. Hacen falta más recursos para programas de cooperación orientados a estrategias de lucha contra la pobreza y a desarrollo social. Hace falta también aunar la voluntad política de los gobernantes de todos los países, enriquecidos y empobrecidos, para priorizar sobre cualquier otra consideración un programa de desarrollo mundial basado en la dignidad de las personas. Hace falta, además, ser coherentes con los principios del desarrollo equitativo, justo y sostenible que propugnan nuestros discursos.

La *Plataforma 2015 y más* apuesta por exigir que las grandes políticas no sigan viviendo de espaldas a los principios del desarrollo humano, que se examinen las consecuencias de las diferentes políticas comerciales, laborales, migratorias o ambientales para conocer cómo impactan en las posibilidades de desarrollo de las personas y de los pueblos. La clave para el cambio está en la capacidad de la ciudadanía para exigir a nuestros gobernantes que hagan políticas coherentes con los principios del desarrollo.

Esta colección pretende proporcionar información y argumentos, desde un enfoque crítico, sobre cómo lograr que en el año 2015 las cosas empiecen a cambiar realmente. Siete textos para una globalización alternativa. Siete títulos para expresar los requisitos que el desafío nos exige. Siete guías para la reflexión y la participación. Siete claves para 2015.

Títulos de la colección:

- Globalización, Objetivos del Milenio y Trabajo Decente.
- Mujeres: Derecho a tener Derechos.
- Hacia una democracia que gobierne el mundo.
- Los Derechos Humanos en serio.
- La nueva órbita de la participación social.
- El comercio internacional: exclusión y privilegios.
- Sostenibilidad ambiental: un bien público global.



CLAVES PARA EL 2015

EL COMERCIO INTERNACIONAL: EXCLUSIÓN Y PRIVILEGIOS

PRÓLOGO	11
CONTEXTO	15
PARTE I	
COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.	
LA PERSPECTIVA HISTÓRICA	19
Los argumentos de los defensores de la liberalización	
del comercio	21
Lo que se observa a través de la Historia	22
PARTE II	
LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, LA GRAN IMPULSORA	
DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO	25
Los grandes acuerdos de la OMC	33
De Doha a Ginebra	42
PARTE III	
LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y LOS ACUERDOS	
MULTILATERALES DE LIBRE COMERCIO	45
Los pasos de la UE hacia la integración regional	46
Las alternativas críticas latinoamericanas	48

ÍNDICE

PARTE IV	
ALGUNAS CONSECUENCIAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL	
EN LOS HECHOS	53
Bolivia: las patentes cuestan vidas	53
Ghana: arroz amargo	55
¿Qué hay detrás del «made in China»	57
PARTE V	
CONCLUSIONES	61
PARTE VI	
BIBLIOGRAFÍA: PARA SABER MÁS	65
PARTE VII	
TABLAS E ILUSTRACIONES	67
PARTE VIII	
GLOSARIO	71



CLAVES PARA EL 2015

Prólogo

HAY MUCHOS aspectos de la vida económica que son tremadamente injustos y que llaman a la rebeldía pero si uno destaca entre todos es la organización actual del comercio internacional. No creo que haya algo más cínico y más injusto porque en ningún otro los ricos imponen sus designios con tan poca vergüenza y mintiendo tan descaradamente.

Los países ricos y sus defensores se empeñan en afirmar que la mejor forma de organizar las relaciones comerciales internacionales es mediante la plena libertad de intercambios y obligan a los países más pobres a respetar leyes estrictas que les imponen una completa apertura de sus fronteras, gracias a lo cual los productos de los ricos penetran sin dificultades en sus mercados. Pero, justo al mismo tiempo, los ricos se protegen y mientras también prohíben a los pobres que adopten cualquier tipo de defensa o protección de sus intereses nacionales. La balanza se hace completamente desigual y los ricos lo son cada vez más a costa de los pobres.

La mentira se produce cuando afirman que es gracias a esa "libertad de intercambio" como se conseguirá que los pobres vayan aprovechándose de las ventajas del comercio y alcanzando posiciones cada vez más favorables en las relaciones internacionales.

Para justificar esa afirmación recurren a la sabiduría económica pero lo cierto es que no hay ninguna manera de demostrar científicamente que el libre comercio sea más eficiente y beneficioso para todas las naciones. Lo que se ha conseguido mostrar es que así sería si se cumplen una serie de condiciones teóricas (competencia perfecta, que las pérdidas en un sitio se compensen con iguales beneficios en otros, que los empleos perdidos por la movilidad del capital se creen en otros sectores...) que es prácticamente imposible que se den en la realidad. Y la mejor prueba de ello, como se indica con mucha claridad en este trabajo, es que los países ricos nunca han sido librecambistas sino que siempre se han protegido.

Su estrategia comercial siempre ha estado orientada a salvaguardar sus intereses, a proteger sus industrias y a hacer que sus productos estén en las mejores condiciones para defenderse de la competencia de los demás. El proteccionismo ha sido "la escalera", por utilizar la expresión de Ha-Joon Chang, que usaron para subir hacia el desarrollo y que ahora retiran para que los que vienen detrás no la usen y puedan llegar a su altura y nivel de desarrollo.



Por eso es fundamental romper de una vez con este mito y difundir trabajos como este es una magnífica vía para conseguirlo.

Hay que hacer saltar por los aires la demagogia de la libertad de comercio. No hay nada más injusto que tratar igual a los desiguales, suponiendo, en cualquier caso, que de verdad existiese en el planeta un régimen igualitario en materia comercial.

Los países ricos han logrado dominar los mercados a base de establecer aranceles y de subvencionar a sus productos y ahora piden a los empobrecidos que no se protejan, que se abran de par en par. Y ponen en marcha regímenes de sanciones severas para evitar que ninguno de ellos ose quebrar ese principio asimétrico, injusto, vergonzoso y me atrevería a decir que criminal porque por su causa mueren millones de personas.

La desigual organización del comercio provoca escasez, impide a los pueblos disponer de sus recursos, reduce sus ingresos y da lugar a esa gigantesca aberración que supone que quienes producen más caro sean los que dominan los mercados, excluyendo del consumo a cientos de millones de personas.

Naturalmente, todo esto no quiere decir que la alternativa al actual orden comercial sea la autarquía, que las naciones no se aprovechen del desarrollo de las demás. Todo lo contrario. Una cosa es condenar y rechazar las mentiras del librecambio como ideología que en realidad no se cumple y otra rechazar la apertura hacia el exterior de todas las economías. Lo que ocurre es que entre ambos principios hay algo que se llama justicia y que se tiene que traducir en la protección de los más débiles, de la naturaleza, de la producción local, de los intereses de las personas. El proteccionismo por el que hay que abogar no es el que deriva de reaccionarios sueños nacionalistas sino de un profundo y sincero sentido de la equidad que nos impone a todos la obligación de apoyar a los débiles y de controlar a los fuertes para que todos estemos en semejantes condiciones de vivir y de satisfacer nuestras necesidades. Es decir, justo lo contrario de lo que produce el actual régimen comercial mundial.

Y si esto último ocurre es, sobre todo, porque la gente no sabe lo que está sucediendo, porque desconoce la forma de actuar de las grandes empresas, de la OMC o de los gobiernos. Por eso es crucial promover un debate amplio y riguroso sobre la realidad del comercio internacional. Es preciso que la gente sepa las vergüenzas en que se basa, el ruin comportamiento de Europa, de Estados Unidos y Japón apoyados por los organismos internacionales. Hay que divulgar los efectos de las políticas que imponen. Y hay que hacer que la gente, sabiendo lo que está pasando, se niegue a sostener un sistema tan injusto y aberrante.

Animó a leer este documento. Me atrevería a decir que hay que aprenderse de memoria los datos que da y los argumentos y los ejemplos que aporta para difundirlos y hacérselos llegar a la gente. El mayor cómplice de las multinacionales y de los grandes poderes comerciales es la ignorancia y por eso la formación, el estudio, el conocimiento, el debate y la divulgación son nuestras mejores armas para lograr conciencia y movilización.



El comercio internacional organizado sobre las bases en que está hoy sustentado es un robo legalizado y organizado. Este trabajo lo demuestra fehacientemente y quien se calla frente a ello se convierte en cómplice de la injusticia.

Hagamos todo lo que esté a nuestro alcance para que el mayor número de personas sepa lo que pasa, que para salvaguardar los beneficios de los grandes capitales comerciales están muriendo injusta e inútilmente cientos de millones de seres inocentes.

Juan Torres López

www.juantorreslopez.com

Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Sevilla
y miembro del Consejo Científico de ATTAC España.





CLAVES PARA EL 2015

Contexto

EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS se ha ido generando una creciente movilización social de carácter internacional protagonizada por organizaciones tanto del Norte como del Sur e integrada por activistas altermundialistas, feministas, en defensa de los derechos humanos, cooperantes de ONGs de desarrollo, ecologistas, pacifistas, sindicalistas, agricultores, especialmente mujeres, y colectivos indígenas, entre otros. Estos colectivos han unido sus voces, sus resistencias y sus propuestas para presionar por un cambio radical en las actuales reglas del juego que rigen en las relaciones internacionales, y que un reducido número de países y de empresas multinacionales han impuesto en todo el planeta en el marco de la globalización. Reglas que son particularmente perjudiciales para los países empobrecidos en los temas de comercio internacional y de financiarización de la economía mundial.

La Conferencia Ministerial de la **Organización Mundial del Comercio (OMC)** convocada en Seattle (EEUU) a finales de noviembre de 1999 constituyó, sin duda, el gran aldabonazo mediático por el que gran parte de la opinión pública mundial tomó conciencia de que había mucha gente en el planeta que era contraria a la gran ofensiva a favor de la liberalización comercial emprendida por las grandes transnacionales y pilotada por la OMC. La de Seattle era la tercera Conferencia Ministerial de esta institución multilateral creada cuatro años antes y si bien en las dos anteriores hubo algunas protestas y movilizaciones, sólo en ésta los medios reflejaron su gran sorpresa cuando vieron concentrarse a más de 50.000 activistas en la ciudad del noroeste norteamericano, venidos de todo el mundo a protestar sonoramente contra la política liberalizadora del comercio internacional emprendida por la OMC.

La Conferencia de Seattle no consiguió avance alguno en su ofensiva de liberalización comercial y hoy es de dominio público que muchos países empobrecidos, que estaban siendo fuertemente presionados por EEUU y la UE para firmar acuerdos liberalizando el comercio en sus debilitadas economías, se sintieron suficientemente respaldados por las movilizaciones en la calle como para rechazar las propuestas de los países ricos, lo que constituyó un notorio fracaso para los objetivos de la OMC.

Pero, ¿qué razones existen para rechazar la liberalización del comercio internacional que propugna la OMC? Para empezar, que tal como se aplica, no es más que una extensión del antiguo colonialismo: un medio para obtener recursos naturales y humanos a bajo precio,

para beneficio del gran capital. Por ejemplo, en la actualidad, de cada euro que pagan los consumidores del mundo rico por el café que adquieren al Sur, sólo 7 céntimos les llega de media a los productores.

Comencemos por proporcionar algunos datos suficientemente relevantes para entender el proceso de globalización en el que se enmarca la liberalización del comercio internacional:

- Según fuentes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 65.000 empresas transnacionales y sus 850.000 filiales controlan el 27.5% de la actividad económica global, pero sólo absorben el 0,74% de la fuerza laboral empleada. Sin embargo, acaparan dos tercios del comercio internacional¹.
- Las 500 mayores megaempresas son las responsables del 25% de la producción mundial y del 70% del comercio mundial aunque sólo aportan el 1% de la población activa.
- Las cinco mayores empresas transnacionales (ETN) controlan el 50% de la industria automovilística, aeroespacial, electrónica y del acero, además del 70% de los bienes de consumo duradero².
- En el año 1990 el volumen de ventas nacionales y el de las exportaciones de las filiales de las transnacionales coincidían, mientras que en el año 2001 las ventas nacionales duplicaron a las exportaciones. Es decir: las filiales de las multinacionales se están apoderando de los mercados nacionales.



- El comercio que desarrolla el conjunto de estas empresas transnacionales asciende aproximadamente a 8 mil millones de dólares anuales, un tercio del cual está constituido por el comercio entre las sociedades de una misma empresa multinacional (comercio intrafirma) y el otro tercio por el comercio entre empresas.
- En 2008, las exportaciones mundiales de mercancías se habían multiplicado por 57 con respecto a las de 1969, mientras que el PIB mundial sólo se había multiplicado por 22 (Ilustración 2). El comercio entre las tres regiones más ricas del mundo (América del Norte, Europa Occidental y el Sudeste Asiático) representa el 80% del comercio mundial y sólo la zona euro protagoniza el 39% de este comercio.

¹ Tom Kruse: *Reglas de Inversión y el ALCA*. Artículo Primero, nº 13, junio 2003 Cejis. <http://www.cejis.org/pub/revsepcaart/cejis-articulo-primer-13-nuevo-orden-alca-y-bolivia.pdf>.

² Idem.





CLAVES PARA EL 2015

PARTE I

Comercio internacional y crecimiento económico. La perspectiva histórica

LA DEFENSA de la liberalización comercial utiliza de forma insistente un argumento no contrastado según el cual quien la practica favorece su crecimiento económico. Se trata de un argumento de fuerte carga ideológica que está muy lejos de ser universalmente aceptado en el plano estrictamente científico.

Como lo señalan numerosos especialistas en Comercio Internacional, y contrariamente a la teoría clásica que se enseña en las universidades, el auge del **libre comercio** coincidió en el siglo XIX con los períodos de depresión económica, de los que fue probablemente la causa, mientras que el **proteccionismo** estuvo en el origen del crecimiento económico y el desarrollo de la mayor parte de los países que se consideran hoy desarrollados. La única excepción fue el Reino Unido que resultó beneficiado con la práctica del libre cambio, pero como acertadamente señala Paul Bairoch³, cuando el Imperio británico liberalizó el comercio en 1846, Inglaterra, como cuna de la revolución industrial, poseía un gran avance sobre el resto de los países que le siguieron en la senda del crecimiento, y sobre todo un gran poder militar y político, avance y poder que le permitieron aprovecharse del proceso. Una afirmación que Bairoch complementa con otra igualmente desmitificadora en la que asegura que la práctica del libre comercio supuso la aceleración del proceso de subdesarrollo económico para los amplios espacios del planeta que después se denominaron Tercer Mundo.

El estudio de la experiencia histórica en relación al comercio podría llevar a otra conclusión también escasamente compartida por los especialistas, cual es asociar el proteccionismo al crecimiento económico y el libre comercio al estancamiento. Si bien es cierto que hay otros casos de conjunción entre liberalismo comercial y fuerte crecimiento económico, como por ejemplo el que se produjo en las potencias occidentales en el período posterior a la Segunda Guerra mundial, hay muchos más que apuntan a la dirección contraria. En todos los casos de liberalización comercial que favoreció el crecimiento se trató de países que pudieron obtener beneficio de una posición aventajada en su capacidad productiva industrial. Sin embargo, es un hecho históricamente probado que el libre comercio siempre ha tenido para los países más vulnerables consecuencias abiertamente negativas en los intentos de favorecer su industrialización e impulsar su crecimiento económico (recuadro 1).

³Bairoch, Paul: *Mithes et paradoxes de l'histoire économique*. La decouverte. París, 1995.

Recuadro 1. Algunas paradojas del comercio internacional

- Los países más empobrecidos, con graves problemas de desnutrición, son exportadores netos de alimentos.
- En estos países, se cierran empresas locales y los pequeños productores agrícolas abandonan el campo como consecuencia de la importación sin trabas de productos que ya se fabricaban en el propio país, causando paro y desarraigo social.
- Se proporcionan ayudas millonarias a hipermercados y empresas de alimentación pertenecientes a grandes cadenas internacionales de comercialización que acaban destruyendo el pequeño comercio local y sus puestos de trabajo.
- Los países más pobres reducen sus gastos sociales para subvencionar la construcción de infraestructuras que acaban utilizando las grandes compañías exportadoras y los grandes terratenientes para realizar sus exportaciones.
- Las normas comerciales internacionales vigentes ponen dificultades a que estos países regulen las condiciones en que las empresas extranjeras explotan sus recursos naturales no renovables, lo que explica que por ejemplo acaben explotando sus pesquerías y manglares.
- El 93% del precio del café se lo quedan las empresas transnacionales y los intermediarios y sólo un 7% va a los campesinos.



Los argumentos de los defensores de la liberalización del comercio

Los defensores del libre comercio se apoyan en una serie de ideas y creencias que ellos presentan como hipótesis científicas, pero que no lo son porque no están contrastadas por la experiencia y la historia. Estas hipótesis son las siguientes:

- Algunos países están más preparados que otros para ofrecer determinadas mercancías, por lo que cada uno debe descubrir cuál son esas mercancías y dedicarse a producirlas. Esta idea es un resumen de la "Teoría de la Ventaja comparativa".
- El sector privado funciona mejor que el sector público, porque los funcionarios ahogan cualquier iniciativa y despilfarran el dinero público. Se debe, por tanto, librar al pueblo y a la industria de las cargas del Estado.
- Los niveles de vida aumentan con el libre comercio. A pesar de las desigualdades que genera el libre mercado, al final todos saldrán beneficiados.
- El libre comercio da a los consumidores más posibilidades de elección y una mayor información, lo que les permite tomar unas decisiones más acertadas.
- El libre comercio fomenta el uso más eficaz de los recursos naturales, de las personas y del capital.
- Como consecuencia de la adopción de las hipótesis anteriores cualquier medida proteccionista que se tome –aranceles, cuotas, especificaciones técnicas, normas...– sólo sirve para reducir la riqueza mundial como resultado de producir unos bienes y servicios más caros, al dejar que funcionen industrias sin capacidad de competir, que tendrán que sobornar a los funcionarios para seguir recibiendo la protección.

Sin embargo, no hay ningún estudio serio que corrobore las hipótesis anteriores. En sentido contrario en la publicación oficial francesa *La lettre du Cepeii*, se afirma que "en el periodo 1980-1995 las tasas de crecimiento anual promedio de los países en desarrollo que en 1986 eran miembros del GATT tuvieron un crecimiento similar a los que no lo eran (2,2% frente al 2,1%)... los estudios científicos no permiten sostener que una mayor liberalización en los intercambios tenga un impacto positivo sobre el crecimiento"⁴.

⁴Bernard Cassen : *Le Monde Diplomatique*, edición en español. Noviembre 1999.

Lo que se observa a través de la Historia

Al margen de cuestiones teóricas, hay que resaltar el carácter falaz de la defensa del "libre comercio" esgrimida por los países desarrollados para obtener acuerdos comerciales favorables. En primer lugar, hay que tener en cuenta que los países industrializados usan un doble discurso en la cuestión del libre comercio. Cuando la mayoría de ellos tenía una industria naciente, sus tasas arancelarias eran sensiblemente superiores a las de la mayoría de los actuales países en desarrollo. Fueron estas barreras las que les permitieron desarrollar su industria. Una vez que lograron el nivel de competencia necesario, se convirtieron en apóstoles del libre comercio. Ejemplos históricos no faltan.



A mediados del siglo XVII, Holanda reclamaba la libertad de navegación y de comercio frente a su competidora directa, Inglaterra, que propugnaba el monopolio y una navegación restringida⁵. Hacia 1800 ya Inglaterra se había posicionado como la principal potencia comercial y marítima, y sostenía la política de libre comercio frente al monopolio que una España más atrasada en términos mercantiles mantenía con los territorios de su imperio.

Estados Unidos, según Paul Bairoch⁶, fue "patria y bastión del proteccionismo moderno". Numerosos intelectuales y políticos de Estados Unidos del siglo XIX habían comprendido que el libre comercio no se adaptaba a su país, a pesar de que Adam Smith y Juan Bautista Say creían que no debía proteger sus industrias manufactureras y debía dedicarse a la agricultura. Entre 1830 y el final de la Segunda Guerra Mundial los derechos aduaneros sobre productos industriales eran de los más altos del mundo (cerca del 40% de arancel medio, frente al 30% que aplicaba Japón y al 20% de promedio que aplicaba Europa⁷) y por su situación geográfica, su economía la más protegida. De haber seguido los consejos de Adam Smith o Say, EE.UU. sería ahora una nación básicamente agrícola.

⁵ Los debates doctrinarios en materia del incipiente Derecho Internacional —tal cual hoy lo conocemos— entre el inglés John Selden (autor de *De Mare Clausum*) y el holandés Hugo Grotius (autor de libro *De Mare Liberum*) en el siglo XVII, son una muestra cabal de esta disputa histórica.

⁶ Op. cit.

⁷ Las fuentes pueden consultarse en el Informe Oxfam Internacional nº 82: "Derramar sangre", diciembre 2005. http://www.intermonox-fam.org/UnidadesInformacion/anexos/2937/0_2937_011205_Derramar_sangre.pdf.

Es más, la principal causa de la Guerra Civil norteamericana (1861-1865) no fue la esclavitud, como muchos creen, sino el deseo de los estados sureños de abrir sus fronteras y convertirse en pequeñas repúblicas algodoneras para beneficio de sus terratenientes (al estilo de las repúblicas bananeras centroamericanas), frente al propósito del Gobierno Federal de mantener una unión aduanera que, aunque entorpeciera la venta de algodón barato, permitiera crecer a la industria nacional. De haber ganado el Sur, puede que la esclavitud hubiera desaparecido después de todo (puesto que ya no era rentable mantener a un trabajador durante toda su vida), pero buena parte de Norteamérica tendría hoy la calidad y el estilo de vida de cualquier pequeño estado centroamericano.

Todo cambió en el siglo XX, en el que EEUU, ya una potencia industrial de primer orden, pasó a ser el principal impulsor del libre comercio.

Friedrich List, economista alemán del siglo XIX, acuñó un símil sobre la actitud británica de convencer a Alemania de reducir sus aranceles cuando la industria de ésta se hallaba aún en proceso de maduración. Lo formuló así: "una vez alcanzado su desarrollo industrial los británicos pretendían «tirar la escalera» para que los demás no pudieran seguirle".





CLAVES PARA EL 2015

PARTE II

La organización mundial de comercio, la gran impulsora de la liberalización del comercio internacional

**La división del trabajo entre las naciones consiste
en que unos se especializan en ganar y otros en perder.**

Eduardo Galeano.

LA IDEA de crear un organismo mundial desde el que se pactaran acuerdos comerciales que permitieran avanzar en la liberalización del comercio internacional parte de la Segunda Guerra Mundial. Convencidos los aliados de que la crisis mundial en materia monetaria, financiera y comercial fue determinante en el estallido de la guerra, se propusieron evitarla en lo sucesivo configurando un orden internacional que fijara reglas lo más justas posibles en esos tres ámbitos. Uno de los ponentes en este sentido fue el conocido economista Keynes (recuadro 2). Si bien no podemos dudar de la buena fe de muchos de los impulsores de estos proyectos, no deja de ser cierto también que, desde el principio, las grandes potencias ya maniobraban para lograr la posición más ventajosa con respecto a sus intereses comerciales, lo que explicaría la deriva que tendría el “nuevo orden” propugnado bajo la enseña del liberalismo económico.

Recuadro 2.

JOHN MAYNARD KEYNES (1883 -1946) es considerado por muchos como el mejor economista del siglo XX. Se opone al liberalismo económico clásico que tanto contribuyó a generar la Crisis de 1929. Fue el teórico del Sistema de Economía Mixta o Estado del Bienestar, en el que el Estado, ofreciendo servicios y bienes estratégicos a toda la comunidad, junto con el mercado van a intervenir en la actividad económica.

Con respecto al comercio exterior mundial, Keynes no quería que los acuerdos comerciales pasaran por encima de los derechos sociales y entendió que podía existir comercio internacional con un sistema de protección con instituciones internacionales, entre ellas un banco que regulara el comercio mundial. Una propuesta suya fue la de imponer sanciones a los países con superávit en su comercio exterior. Para los países con déficit comercial, propuso la disponibilidad de una línea de crédito. El “bankor” sería la moneda internacional para realizar los pagos de las transacciones internacionales.

Así, en la Cumbre de Bretton Woods de 1944 se decidió crear dos organismos internacionales que preservaran el orden en los terrenos monetario y financiero: el **Fondo Monetario Internacional** (FMI) y el **Banco Mundial** (BM).

Respecto al comercio internacional también se había previsto algún organismo que permitiera la negociación de acuerdos comerciales y mecanismos que garantizaran su cumplimiento. La idea era tratar de prevenir la ola de medidas proteccionistas unilaterales que los distintos gobiernos aplicaron durante los años treinta como medida de reactivación económica, y que contribuyeron a que determinados países trataran de conquistar mercados por la fuerza (causa inmediata de la Segunda Guerra Mundial⁸).

Se había pensado en fundar un organismo multilateral para este fin: la Organización Internacional del Comercio (OIC). Sin embargo, la OIC nunca existió. Los estatutos de La Habana jamás recibieron la cantidad de ratificaciones necesarias para su entrada en vigor, principalmente por el boicot de los EEUU, que participaron de las negociaciones pero que al momento de quedarse obligado jurídicamente no ratificó los tratados. Consecuentemente, fundar un nuevo sistema multilateral de comercio regido por una institución a la que no iba a pertenecer la potencia número uno del comercio internacional era algo carente de sentido. Los estatutos de la OIC preveían ciertos estándares laborales, mecanismos de compensación y de condiciones de producción que se contraponían a determinados intereses económicos en los EEUU. Por ello, cuando los tratados internacionales que formaban la OIC fueron llevados al Congreso Estadounidense, reci-

⁸ Efectivamente, la subida de aranceles por parte de EEUU en 1930 llevó a una guerra comercial entre todas las potencias, optando algunos por buscar nuevas colonias o áreas de influencia: Italia se expandió por África (Abisinia en 1935) y aspiraba a satelizar a España y los Balcanes; Alemania buscaba su “lebensraum” (espacio vital, en la jerga nazi) en el Este europeo, lo que terminó enfrentándola contra Francia y Gran Bretaña, tras lograr la neutralidad rusa. Japón conquistó toda China Occidental en 1937 y controló la Indochina francesa en 1940, perjudicando los intereses de EEUU en la zona, quien respondió aplicando un embargo a Japón, causa inmediata de su agresión en diciembre de 1941.

bieron las quejas de los fuertes *lobbies* locales que presionaron para que fuese finalmente rechazada su aprobación. Así, una OIC sin EEUU era una cáscara sin fruto. Cuando se confirmó el no ingreso de EEUU al organismo, el proyecto recibió su golpe de gracia y la organización murió sin llegar a ver la luz.

Pero para que el fracaso no fuese rotundo y las conversaciones no quedasen en la nada, se acordó proceder en la firma de los capítulos que componían los estatutos de la OIC como si fuesen tratados separados y no partes de un mismo bloque. Así fue como se logró salvar al Capítulo VI que versaba sobre el intercambio de mercancías manufacturadas y topes arancelarios. Este tratado, ratificado por los 23 países participantes en la Conferencia⁹, sería conocido a partir de 1948 como el Acuerdo General de Comercio y Tarifas, o GATT por sus siglas en inglés (*General Agreement on Tariffs and Trade*).

Gracias a ello fue que se estructuraron los bloques comerciales correspondientes a los bloques políticos de la Guerra Fría. En 1948 el bloque occidental lanzaba su GATT mientras que en 1949 la URSS inauguraba su Consejo de Ayuda Mutua Económica (COMECON o CAME, en español).

Desde 1948 y hasta 1994 el GATT funcionó como base de las negociaciones comerciales, que actuaron periódicamente en “rondas de negociación” como una virtual organización, a falta de una OIC, marcando las reglas del comercio internacional identificado estrictamente como el intercambio de productos manufacturados y las cuestiones arancelarias. Quedaba fuera de su esfera todo lo que tenía que ver, por ejemplo, con productos agrícolas, el comercio de servicios, y otros temas que hoy día sí están incluidos dentro de estas negociaciones y que marca un punto diferencial, para nada menor, entre el actual marco jurídico-institucional y el marco del GATT. Pronto, la capacidad de “persuasión” de los países más industrializados se fue imponiendo en las negociaciones, forzando la adopción de acuerdos de reducción de tarifas de acuerdo a sus intereses particulares. A través de largas rondas de negociaciones (Tokio, 1973-1979; Uruguay, 1986-1993) se fueron perfilando acuerdos de liberalización comercial, reducción de tarifas, propiedad intelectual y otros aspectos, todas cuestiones de gran interés para los países industrializados, pero que poco aportaban al desarrollo de los demás. En 1986 se inició la última de las rondas de negociación del GATT: la Ronda Uruguay, denominada así por el lugar de lanzamiento de la misma, en la ciudad de Punta del Este. Fue la ronda más larga que tuvo el GATT (8 años) puesto que el mecanismo informal del GATT preveía que las rondas durasen solamente unos 2, 3 o 5 años como máximo. Hacia 1989 las negociaciones dentro de la Ronda Uruguay estaban estancadas debido a la fuerte crítica por parte de los países en desarrollo que, tras 40 años de funcionamiento del sistema, veían incumplidas las promesas de crecimiento económico sobre la base de las políticas de libre comercio. Sin embargo, en 1994 la Ronda Uruguay no solo se destrabó y logró un acuerdo, sino que además obtuvo un objetivo de la máxima importancia: retomar la vieja idea de crear una organización internacional capaz de regular el comercio internacional y resolver las controversias comerciales, algo todavía pendiente desde los años 40 tras el fracaso de la OIC. Esa nueva institución fue la Organización Mundial del Comercio (OMC). ¿Qué pasó? ¿Qué fue lo que logró modificar tan tajantemente esa situación de estancamiento de finales de los años ochenta? La respuesta la tenemos en la coyuntura internacional: la caída del Muro de Berlín (1989) y la implosión de la Unión Soviética (1991) modificaron radicalmente la correlación de fuerzas políticas en todos los niveles.

⁹Los países que firmaron el GATT fueron: Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Reino Unido, Rhodesia, Siria y Sudáfrica. Posteriormente, China, Líbano y Siria abandonaron las conversaciones.



Para el año 1992 las contradicciones entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo parecían haberse despejado por completo a favor de un “pensamiento único” instalado internacionalmente gracias a las circunstancias antes dichas y, además, a las agresivas políticas económicas neoliberales impulsadas desde EEUU y Reino Unido, y extendidas a través del FMI y el Banco Mundial. En ese contexto, resurgió la idea de hacer una “OIC renovada”, y el mandato con el que contaba el gobierno de los EEUU —en cabeza entonces de George Bush (padre)— que fue dado por el Congreso norteamericano para negociar acuerdos comerciales (conocido como “la vía rápida” o *fast track*), daba una oportunidad de oro como la que no se había contado en 1947 (en la que ese Congreso había vetado los estatutos de la OIC).

Entonces, se avanzó a fondo y se fijaron objetivos nuevos:

- Terminar con la Ronda Uruguay exitosamente.
- Institucionalizar formalmente el ámbito del GATT.
- Inaugurar una nueva institución internacional (la OMC).
- Incluir nuevos temas a las negociaciones comerciales comúnmente no tratados dentro de la agenda del comercio internacional.
- Firmar acuerdos marco que irán negociándose dentro de la nueva agenda multilateral del comercio.

En 1994 se firman en Marrakech las actas o acuerdos que inauguran la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual empezará a funcionar el 1° de enero de 1995 y tendrá sede en Ginebra (Suiza). Actualmente cuenta con 153 estados miembros y unos 30 en calidad de observadores, si bien los países de la Unión Europea negocian con una sola voz.

Pero esto era algo más que una simple cuestión institucional, era un marco de época teñida por el neoliberalismo: en 1992 también entró en vigor el **tratado de libre comercio (TLC)** entre Estados Unidos y Canadá, y que sirvió de plataforma para la posterior firma del **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**, o NAFTA por sus siglas en inglés) entre EEUU, Canadá y México en 1994¹⁰.

¹⁰ Como protesta ante la firma de tal acuerdo, se levantó en el Estado mexicano de Chiapas el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), el mismo día de entrada en vigor del mismo (1 de enero de 1994).

Recuadro 3. Marco institucional y funcionamiento de la OMC

La OMC está hoy compuesta por 153 países y maneja un presupuesto que va en aumento y que hoy ronda los 157.970.000 dólares¹¹ anuales. Es un organismo internacional que se autodefine como “una Organización para liberalizar el comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales” (OMC, 2003). Los países miembros de la UE negocian en conjunto dentro de la OMC, ya que la política de comercio exterior es una facultad delegada que se fija a nivel comunitario, y de hecho la UE es uno de los principales actores. La UE forma parte del “Grupo del Cuadrilátero”, el de mayor peso dentro de las negociaciones de libre comercio, el cual forma junto con los EEUU, Japón y Canadá. Actualmente el encargado de llevar la agenda en la OMC por parte de la Unión es el Comisario Comercial de la UE, el belga Karel De Gucht¹² por el período 2010-2014.

Según la propia OMC, su organización:

- a) Es un foro de negociaciones comerciales para liberalizar el comercio. En este sentido es heredera del GATT por cuanto se dedica a negociar en forma multilateral (es decir con todos los países miembros) la baja de aranceles aduaneros.
- b) Es una organización en donde se firman acuerdos comerciales.
- c) Es un lugar donde se resuelven disputas de carácter comercial.

Sobre las bases del librecambio y el marco ideológico dado por el neoliberalismo se fundó la OMC. Esta institución cuenta con varios principios aplicables dentro de sus acuerdos internacionales y de sus negociaciones, como por ejemplo:

- Acceso a mercados: No está permitida la restricción de un producto a un mercado o a un país¹³. La idea es que cualquier impedimento al libre acceso a un mercado es un obstáculo al comercio e incompatible con las normas de la OMC.
- Facilitación al comercio: Otorgar facilidades para que el comercio sea más libre, para que el flujo comercial sea cada vez mayor.
- No discriminación: El principio de no discriminación está ligado al de acceso a mercados. El comportamiento de un país frente a un producto debe repetirse respecto de todos los productos y de todos los demás países de donde éstos provengan. El principio de no discriminación lleva implícito dos reglas:

¹¹ Este es el presupuesto para el año 2009. El presupuesto de la OMC se calcula en francos suizos. La OMC declaró para 2007 un presupuesto de 181.976.450 francos suizos, para 2008 de 184.891.500 francos suizos, y para el año 2009 de 189.257.600 francos suizos: el más alto registrado hasta ahora (www.wto.org). En los ocho años que ha durado la actual Ronda de Doha de la OMC, desde el 2001 a la fecha, el presupuesto de la organización se ha incrementado un 41%.

¹² http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/index_es.htm.

¹³ La OMC no habla de “Estados miembros”, sino de “países miembros” por cuestiones técnicas, como ser por ejemplo el caso de China y Hong Kong. Hong Kong fue una colonia británica durante 100 años, y pasó a ser parte de China en 1997. Hong Kong es miembro de la OMC desde sus inicios. Sin embargo, China recién se incorporó a la OMC en junio de 2004. Si se hablase de “Estados”, China es un solo Estado y no podría tener porciones de su territorio que fuesen miembro de organizaciones internacionales mientras que su poder central no lo es. Por ello se habla de “países miembros”.

- **Regla del Trato Nacional (TN):** Significa que un país debe tratar a todos los productos que vengan del exterior como si fuesen producidos nacionalmente. Esto equivale, en principio, a no subsidiar la producción nacional, no restringir la importación del exterior y a darle el mismo trato legal a los productos extranjeros que el que se les da a los nacionales.
- **Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF):** La cláusula NMF significa que si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC. Entonces se estará dando siempre el mejor nivel de trato a los productos provenientes de los miembros de la OMC.
- **Previsibilidad:** El sistema multilateral de comercio debe ser previsible para los inversores y para los demás países miembros. Ello mejorará el nivel de ganancias de los inversionistas. Comúnmente se asocia la idea de previsibilidad con la de “seguridad jurídica” o de “reglas claras” para las inversiones, sin importar que ello signifique no otorgar el mismo nivel de “seguridad jurídica” para los derechos y estándares sociales instalados y reconocidos localmente. El principio de previsibilidad lleva consigo otras dos implicaciones:
 - **Consolidación:** La consolidación de aranceles frente a los demás miembros. Esto es declarar dentro de la OMC hasta dónde podría estar dispuesto a cobrar como país por un arancel a un producto determinado. Eso se llama “arancel consolidado”, por más que en la realidad nuestro país cobre (o aplique) un arancel más bajo.
 - **Transparencia:** Que los miembros de la OMC declaren a la institución cómo funciona su sistema arancelario y cómo clasifica bajo una “nomenclatura” determinada los productos importados. El principio de transparencia no se refiere a que la OMC deba ser transparente para con los países miembros, sino que éstos sean transparentes con la OMC.
- **Competencia leal:** Es el principio básico con el que se pretende justificar todos los demás. El principio se basa en la idea que si se está subsidiando una producción no permitida, si se restringe el ingreso de un producto, o si se ocultan procedimientos o normativas para favorecer un producto nacional sobre uno extranjero, lo que se está haciendo es competir deslealmente con los productores del exterior, indefensos de poder contrarrestar la burocracia de la administración local por su lejanía y desconocimiento de ciertas normas locales. Detrás de este pensamiento se resguarda un ataque a lo estatal y una visión condescendiente para con los principales motores del libre comercio: las corporaciones transnacionales.
- **Liberalización progresiva:** También denominada como “cláusula del no retroceso”, el principio de la liberalización progresiva implica el constante avance dentro de las negociaciones, nunca una marcha hacia atrás en las mismas. Esto deriva del GATT: la idea de avanzar siempre en el camino de la reducción arancelaria, nunca detenerse y jamás retroceder. Una vez que se acuerda algo en la OMC, no puede echarse para atrás.

A fin de garantizar el cumplimiento de los acuerdos, la OMC ha diseñado una serie de mecanismos vinculantes para las partes. Estos mecanismos suponen una importante diferencia cualitativa con respecto al GATT:

- **Vinculación de los acuerdos por el principio del Único contrato (single undertaking).** Una vez ingresado en la OMC, los acuerdos adoptados son vinculantes para todos (salvo los acuerdos multilaterales tomados por un grupo de países).
- **La creación de un Órgano de Solución de Diferencias (dispute settlement) de carácter permanente y vinculante para las partes.**
- **La creación del Mecanismo de Revisión de las Políticas Comerciales (Trade Policy Review Mechanism),** que permite a la OMC verificar el cumplimiento de los acuerdos.
- **La mayor continuidad del funcionamiento de la organización:** sus miembros tienen la obligación de reunirse al menos cada dos años.

Fuente: OMC (<http://www.wto.int>) y Wikipedia [/http://es.wikipedia.org/wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_del_Comercio](http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_del_Comercio))

Para concluir, consideremos que entre los años 1948 y 1994 (año en que finalizó la Ronda Uruguay) el GATT se encargó de cumplir su principal objetivo: la reducción paulatina de los aranceles aduaneros en todos los países miembros para así liberalizar el comercio de mercancías¹⁴. Básicamente, el GATT trató casi exclusivamente de aranceles de aduana de productos manufacturados, no incorporando temas que importaban a los países en desarrollo como es el comercio de productos agrícolas. De este modo, lo que internacionalmente se conoce como “temas comerciales” tenía que ver directamente con manufacturas. Una importante cantidad de cuestiones no eran reguladas por el GATT y por ende dichos bienes no eran entendidos como “mercancías” ni incluidos dentro de la regulación del comercio multilateral. Por ello, no se le aplicaban las reducciones arancelarias que se iban negociando en el GATT. Este es un dato importante ya que se modificó sustancialmente con el devenir del neoliberalismo y la OMC.

El actual funcionamiento de la OMC lo ha convertido en un poderoso organismo capaz de imponer sus acuerdos a los países miembros (vía único contrato), so pena de ser sancionado (por el Órgano de Solución de Diferencias). La capacidad de negociación de cada estado se convierte entonces en algo vital, ya que la adopción de acuerdos que puedan revelarse desfavorables con el tiempo no puede rectificarse posteriormente, incluso si el pueblo soberano no ratifica el acuerdo y cambia al gobierno firmante. Además, como veremos más adelante, en la OMC también se aplica una cierta “ley del embudo” en el sentido de que las infracciones de los países más poderosos suelen salir impunes, mientras que los países más empobrecidos se ven enfrentados a sanciones siempre muy severas por las suyas. Hay que tener en cuenta que tanto el Banco Mundial, con sus créditos condicionados, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), a través de sus Programas de Ajuste Estructural, acostumbran a actuar al unísono apoyando las políticas de la OMC.

¹⁴Téngase en cuenta que durante el funcionamiento del GATT original (1948-1994) el nivel promedio de aranceles consolidados mundialmente disminuyó un 140%, con lo cual puede decirse que ese objetivo principal fue ampliamente cumplido.



Por otra parte, la exigencia de transparencia que exige la OMC a sus miembros a través del Mecanismo de Revisión, no se corresponde con un deber similar por parte de la misma OMC y sus miembros más influyentes. Por de pronto, las bases de datos con las tarifas adoptadas para cada mercancía o servicio, no es de libre acceso: sólo los gobiernos miembros pueden consultar tales datos. Más grave aún son los mecanismos de negociación, como la llamada "Sala Verde" (*Green Room*)¹⁵. Así era conocida una sala de ese color, donde los países más industrializados negociaban separadamente los acuerdos multilaterales durante la Ronda Uruguay, y que después imponían a los demás países, a modo de contrato de adhesión. La sala dio nombre a este método de negociación, que se aplica desde los 90, sin que existiese una resistencia real al mismo, hasta la Cumbre de Seattle, donde, en paralelo a las protestas callejeras, varios países en desarrollo se negaron a seguir ratificando acuerdos desfavorables, lo que determinó el fracaso de la Cumbre, que terminó sin declaración final.

En conclusión, los principios de la OMC son la base de las negociaciones comerciales no solamente dentro de la misma organización, sino que también son tomados por la gran mayoría de los procesos de integración regional. Mencionamos al NAFTA, pero también el Tratado de Maastricht se firmó en la misma época (1992) así como el Tratado de Asunción (1991) que da nacimiento al **MERCOSUR**¹⁶.

¹⁵ Wikipedia: Organización Mundial del Comercio, críticas: http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_del_Comercio
#La_falta_de_transparencia

¹⁶ De estos acuerdos se habla más adelante.

ACTUALMENTE la OMC mantiene en vigor numerosos acuerdos multilaterales, de los cuales los siguientes son los más importantes: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); Acuerdo sobre Agricultura (AsA); Acuerdo de Acceso a Mercados de productos No Agrícolas (AMNA, o NAMA, por sus siglas en inglés); Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, AGCS (GATS, por sus siglas en inglés); Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, ADPIC (TRIPS, por sus siglas en inglés); Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

En los recuadros adjuntos se sistematiza el contenido de algunos de los acuerdos más relevantes y más lesivos para los países empobrecidos. Así por ejemplo interesa resaltar el hecho que dentro del Acuerdo de Acceso a Mercados de productos No Agrícolas (AMNA), los recortes arancelarios propuestos por los países desarrollados en la OMC están teniendo ya importantes efectos perjudiciales a largo plazo para la industria y el medioambiente de los países del Sur. Se trata de recortes que están llevando a los países dependientes a una severa desindustrialización, al transformarlos en simples productores de materias primas y condenarlos a la pérdida de fuentes de trabajo y riqueza que implica prescindir de las actividades industriales generadoras de valor agregado. También van empujando a los países a una mayor dependencia respecto del Norte, ya que destinar los recursos naturales a la exportación tiene graves efectos económicos adversos para las comunidades pobres directamente dependientes de esos recursos para su sustento (caso de los bosques y las pesquerías).

De igual manera, los países desarrollados siguen presionando sin descanso a los países empobrecidos para que abran y liberalicen sus mercados de servicios. Se trata de desregular este mercado para que las empresas extranjeras puedan operar sin restricciones dentro de él, que es lo que persigue el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS). Pero las experiencias de liberalización de los servicios en países dependientes (en agua, energía, salud y educación, pero también en el sector financiero o en los servicios de distribución minorista) han sido hasta la fecha muy negativas. El acceso público a los servicios privatizados —especialmente de los segmentos más pobres de la población— se ha visto recortado, al tiempo que la calidad de los servicios se ha visto comprometida y ha decaído el empleo local. Resultado: la pobreza se ha seguido incrementando.

Recuadro 4. Los acuerdos sobre mercancías: el GATT

El mayor problema del GATT es el que se deriva del “libre” comercio entre desiguales.

Como ya hemos explicado anteriormente podría aceptarse con muchas reservas el principio de que dos economías con idéntico nivel de desarrollo pueden llegar a beneficiarse si abren sus fronteras al libre intercambio de mercancías en igualdad de condiciones. Pero cuando se parten de niveles de desarrollo y productividad muy diferentes los acuerdos comerciales pueden convertirse en una trampa mortal. Aunque la teoría económica clásica afirme que ambos países saldrían más beneficiados con el libre comercio, la evidencia empírica demuestra lo contrario: los estados menos desarrollados que han firmado tales acuerdos han visto como su incipiente industria local cierra ante la imposibilidad de competir en precios con los productos de importación. Muchas naciones



se convierten en proveedores de materias primas (cuyos precios fluctúan al son de un mercado de demanda oligopólica) a cambio de la adquisición de mercancías de alto valor añadido que desequilibran sus balanzas de pagos. Los campesinos, arruinados, se amontonan en las ciudades convertidos en proletarios de muy bajo nivel salarial, mientras sus tierras son adquiridas por empresas transnacionales de la agroindustria que proceden a un monocultivo de materias primas. En ocasiones se instalan factorías móviles que contratan a esa masa proletarizada para la producción de componentes de bajo valor añadido que después se envían a otras factorías de montaje. Estas factorías (llamadas "maquilas" en Centroamérica), lejos de suponer una inversión a largo plazo que permita una oportunidad de desarrollo, en realidad se benefician de unas condiciones muy favorables a cambio de muy poco: raramente pagan los impuestos correspondientes (se instalan en zonas francas), no pagan seguros sociales, no aplican medidas de prevención laboral ni de protección medioambiental, y tan pronto como descubren otro país con condiciones más favorables, desmontan la factoría y se van tan rápidamente como han venido.

El llamado "libre comercio internacional" se convierte así, en la práctica, en transferencias internas de mercancías de un continente a otro por parte de las corporaciones transnacionales que controlan todo el proceso productivo.

Por otra parte, los países desarrollados no se aplican siempre las mismas reglas de competencia en los acuerdos de supuesto libre comercio. Esto es: piden bajar los aranceles a las importaciones (principal recurso de los países con una industria naciente), pero se resisten a tocar las restricciones no arancelarias (regulaciones sanitarias, de calidad, medioambientales o de otra índole que permiten impedir la entrada de productos extranjeros), o los subsidios a la agricultura (los productos agrícolas de los países en desarrollo son sensiblemente menos costosos que los occidentales).

El éxito económico de los nuevos países emergentes (Chile, Brasil, India y sobre todo China) está trastocando este panorama. Algunos de estos países se han beneficiado de la deslocalización industrial occidental, en búsqueda de zonas con menos regulaciones legales (de tipo social, fiscal, medioambiental, etc.) y menores costes laborales (por no hablar de una sociedad civil con escasa capacidad de resistencia ante las decisiones estatales). Pero además, han sabido aprovechar dicha inversión, gracias a un sistema financiero menos liberalizado (resistiéndose a las presiones del FMI en sentido contrario), y a la reversión de los beneficios en inversiones nacionales en investigación, desarrollo, formación e infraestructuras (a diferencia de otros gobiernos más corruptos y vulnerables a los intereses extranjeros), lo que les ha convertido a corto plazo en competidores comerciales más temidos por Occidente, y con mucha mejor capacidad de negociación, tal como se ha demostrado desde la Conferencia Ministerial de Doha en adelante.

Recuadro 5. La OMC, los ADPIC y la propiedad intelectual

Esquemáticamente, la OMC define un conjunto de derechos sobre la Propiedad Intelectual de acuerdo a normas de Derecho Internacional ya anteriores a la misma Organización, como fueron el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (patentes, dibujos y modelos industriales, etc.) o el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (derecho de autor).

La Ronda Uruguay terminó con un Acuerdo sobre los Derechos de la Propiedad Intelectual en relación al Comercio (ADPIC) que es el que se aplica actualmente en la OMC, si bien aún existen muchos litigios en cuanto a su interpretación. El acuerdo se basa en varios aspectos:

- Principios básicos: trato nacional (se tratarán los derechos de propiedades extranjeras como las nacionales), trato de “nación más favorecida” (NMF: se tratarán a todas las propiedades con los derechos que se otorguen a la nación más favorecida) y protección equilibrada (se tendrán en cuenta excepciones por razones de interés nacional o de desarrollo).
- Protección de la propiedad intelectual con aplicación de los convenios de París y Berna.
- Ampliación de dicha propiedad intelectual por parte de la OMC:
 - Derechos de autor (se amplían a las aplicaciones informáticas).
 - Marcas de fábrica, comercio y servicios.
 - Regulación específica de las “indicaciones geográficas”, y de la propiedad industrial.
- Regulación de otras cuestiones: control de prácticas anticompetitivas, protección legal y judicial de la Propiedad Intelectual, transferencias de tecnología, períodos transitorios, etc.

La página oficial de la OMC recoge lo siguiente en relación a la Propiedad Intelectual (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel1_s.htm):

1. Derecho de autor y derechos con él relacionados:

Son los derechos de los autores de obras literarias y artísticas (por ejemplo libros y demás obras escritas, composiciones musicales, pinturas, esculturas, programas de ordenador y películas cinematográficas). Están protegidos por el derecho de autor por un plazo mínimo de 50 años después de la muerte del autor.

También están protegidos por el derecho de autor y los derechos con él relacionados (denominados a veces derechos "conexos") los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes (por ejemplo, actores, cantantes y músicos), los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de radiodifusión.



2. Propiedad industrial:

Esta se divide en lo que podemos llamar genéricamente como “marcas” y como “patentes” (de acuerdo a la Ley española de la propiedad industrial):

- Entenderíamos como “marcas” los signos distintivos de carácter comercial, en particular marcas de fábrica o de comercio (que distinguen los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas) e indicaciones geográficas (que identifican un producto como originario de un lugar cuando una determinada característica del producto es imputable fundamentalmente a su origen geográfico). Por ejemplo, la multinacional norteamericana Procter & Gamble es mucho más conocida por las marcas que vende que por la empresa en sí: Ariel, Gillette, Fairy, etc.
- En cuanto a las “indicaciones geográficas”, es lo que en España llamamos “denominaciones de origen”: Roquefort, Champagne, Rioja, Valdepeñas, etc.

El otro tipo de propiedad industrial son las invenciones (protegidas por patentes), los dibujos y modelos industriales y los secretos comerciales. La protección suele prestarse por un plazo determinado (habitualmente 20 años en el caso de las patentes). No obstante, la aplicación de dicha excepción se está viendo entorpecida por no pocos obstáculos por parte de los estados con una industria farmacéutica importante: por una parte, estos países o no han desarrollado la aplicación de esta excepción, o cuando lo han hecho, es de tal complejidad que resulta prácticamente inaplicable (como fue el caso de Canadá). Estados Unidos se vale de su capacidad de negociación para crearse una “puerta de atrás”: los tratados de libre comercio (TLC) de carácter bilateral y al margen de la OMC. Con ellos, obliga a los países que los firman (generalmente como resultado de un intenso trabajo de lobby por diferentes industrias estadounidenses y de élites locales asociadas a estas industrias, así como por la dependencia financiera respecto a Estados Unidos) a que adopten los llamados “ADPIC plus” (o “TRIPS plus”), que son unos derechos sobre propiedad intelectual mucho más restrictivos que los existentes antes de Doha. Como estos acuerdos obligan a modificar la legislación de los países firmantes, estas leyes también son aplicables a terceros países (como los de la Unión Europea), lo que supone de facto el bloqueo de los derechos reconocidos en la Declaración de Doha.



Recuadro 6. La controversia de las patentes de los medicamentos

La polémica más conocida de los acuerdos de la OMC tiene relación con un aspecto de estos ADPIC: el relativo a los medicamentos. ¿Qué debe prevalecer?, ¿el derecho de las compañías farmacéuticas sobre sus propias invenciones o el derecho de todas las personas a su salud, incluso si carecen de medios económicos para preservarla? Los ADPIC, en principio, tratan a todas las patentes por igual, y esto incluye a los medicamentos. Esto supone que las compañías farmacéuticas tienen derecho a monopolizar los productos de su invención e imponer el precio de mercado que consideren conveniente, dejando a su discreción rebajarlo o compensar a los países que no puedan pagarlo con medidas "filantrópicas" a través de fundaciones y ONG financiadas por ellas.

Tras una movilización ciudadana global que llevó la cuestión a las manifestaciones altermundialistas (como las de Seattle) y a los medios de comunicación, los países en desarrollo lograron obtener en la Conferencia de Doha una importante concesión por parte de la OMC (confirmando que las movilizaciones sociales tiene gran transcendencia). Fue la inclusión de los párrafos 4 y 6 a la "Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública" del 14 de noviembre de 2001. El párrafo 4º dice textualmente: "Afirmamos que dicho Acuerdo puede y deberá ser interpretado y aplicado de una manera que apoye el derecho de los Miembros de la OMC de proteger la salud pública y, en particular, de promover el acceso a los medicamentos para todos. A este respecto,

reafirmamos el derecho de los Miembros de la OMC de utilizar, al máximo, las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC, que prevén flexibilidad a este efecto." Y el párrafo 6º: "Reconocemos que los Miembros de la OMC cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes podrían tropezar con dificultades para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC. Encomendamos al Consejo de los ADPIC que encuentre una pronta solución a este problema... antes del fin de 2002."

Este párrafo reconoce por primera vez la preeminencia del derecho a la salud frente al derecho al lucro por la propiedad intelectual, e insta a los países miembros a facilitar el acceso a los medicamentos a quienes les resulta muy gravoso pagar por los derechos de patentes¹⁷.

Los acuerdos sobre la agricultura de la OMC y la "Trampa del Dumping" que suponen merecen también una reflexión especial. La agricultura ha mantenido enfrentados ideológicamente a dos grupos de países en las negociaciones comerciales: 1) Los defensores del *agrobusiness* representados por EEUU y el grupo de Cairns¹⁸, y 2) los representantes de la "multifuncionalidad" de la agricultura: la UE (con matices), Noruega, Suecia, Corea del Sur y Japón. En septiembre de 2003, en la cumbre de la OMC en Cancún se definió un tercer grupo que defiende los intereses de los países llamados "en desarrollo": es el "Grupo de los 21", entre los que se encuentran Brasil, India, Argentina y México. El grupo que lidera EEUU representa al *agrobusiness* en la agricultura (basado en el cultivo extensivo) y también a los propietarios de grandes extensiones de terreno. Defiende este grupo que los productos agrícolas sean tratados como cualquier otra mercancía y que por tanto se debe producir el máximo de productos uniformes al menor precio fijado en el mercado mundial. "Una decisión mía (presionar para bajar el arancel del arroz en Haití, que pasó del 50% al 3%) trajo como resultado la pérdida de la capacidad de Haití de producir arroz y de alimentar a su pueblo" reconoce el ex presidente Clinton¹⁹. El arroz subvencionado de EEUU era mucho más barato que el producido en Haití: 3,8 dólares la libra frente a 5,12 y centenares de pequeños agricultores haitianos arruinados dejaron el campo y se dirigieron a la pobre y atestada capital, Puerto Príncipe. Antes hasta exportaba algo de arroz pero la insopportable presión de los defensores del libre mercado hizo que en pocos años Haití necesitara importar el 50% de sus alimentos y el 80% del arroz.

Los defensores de la multifuncionalidad de la agricultura apoyan que la agricultura debe estar orientada a la alimentación de los seres humanos con productos de calidad y a preservar la diversidad biológica, el medio ambiente y las reservas naturales como el agua y el suelo. Este tipo de agricultura, al defender las pequeñas y medianas explotaciones, constituye una salvaguarda de la vida y las comunidades rurales. En contraposición, la concepción productivista de los defensores del *agrobusiness* defiende por su parte los

¹⁷ Informe de Oxfam Internacional nº 95: "Patentes contra pacientes" noviembre de 2006. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/7924/061114_Patentes_vs_pacientes.pdf.

¹⁸ Se trata de un grupo creado en 1986 y actualmente formado por 19 países con intereses exportadores en el mercado agropecuario. Conciertan sus posiciones ante la OMC para avanzar en la liberalización comercial de los productos agropecuarios. <http://cairns-group.org/Pages/default.aspx>.

¹⁹ "La confesión de Clinton", Soledad Gallego-Díaz, *El País* (11 de abril de 2010).

intereses de las transnacionales de la alimentación que buscan dominar el mercado para obtener la máxima rentabilidad sin tener en cuenta los verdaderos costes sociales y ambientales que produce: agotamiento de los suelos y del agua, sobrecarga de los productos químicos y polución, monocultivos y destrucción de la biodiversidad, ruina de los pequeños campesinos a causa de las importaciones masivas a unos precios tan bajos que no les permiten cubrir sus costes, afluencia de los pequeños agricultores a las superpobladas ciudades del Sur y presión migratoria hacia el norte, perdida de la autosuficiencia alimentaria en muchas zonas del planeta, degradación de los alimentos...

Sin embargo la realidad es que las pequeñas explotaciones son más productivas a largo plazo, al no agotar las tierras y no necesitar abonos y fertilizantes que consumen gran cantidad de productos energéticos, además de ser más respetuosas con el medio ambiente y ahorrar energía y recursos en general. Siguiendo a Óscar Carpintero²⁰, los análisis energéticos de la agricultura realizados en nuestro país entre 1978 y 1985 por Naredo, Campos y López Linaje, mostraron una sintonía clara con otros países. Existe una mayor eficiencia energética y ambiental de la agricultura tradicional en contraposición con las modernas técnicas agrarias.

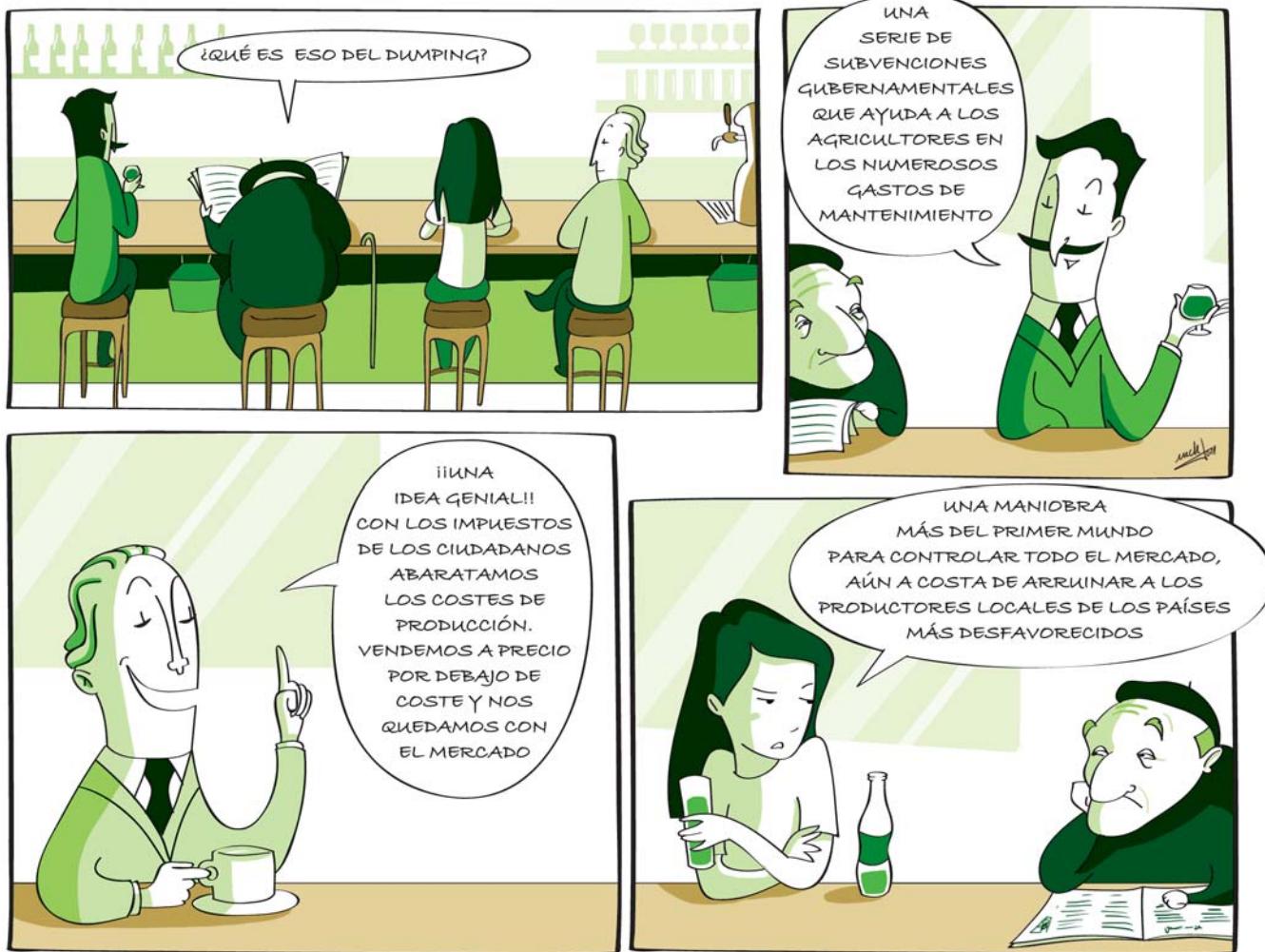
Las kilocalorías obtenidas en forma de alimentos eran muy inferiores a las kilocalorías aportadas por fertilizantes, combustibles, maquinaria...

Por supuesto, el desequilibrio de las distintas visiones de la agricultura en los foros internacionales es patente: pese a que son mayoría los estados que están en vías de desarrollo y que cuentan con población campesina, los acuerdos comerciales invariablemente se inclinan hacia los intereses de los países desarrollados e industrializados. Buen ejemplo de ello es la presión reciente observada por sustituir en los países del Sur cultivos de primera necesidad por agrocombustibles que se necesitan en el Norte.

Los acuerdos de Marrakech se concretaron en reducir las barreras a la importación y prohibir las ayudas a la producción y las subvenciones a la exportación. Pero en la práctica, aquí las potencias ricas también juegan con cartas marcadas ya que los países desarrollados siempre han movido toda su influencia para que los países en desarrollo abrieran sus fronteras a las importaciones, y que los productos de fuera compitieran con los locales en pretendida igualdad de condiciones. Su potente discurso basado en la teoría de la libre competencia dibuja un panorama idílico según el cual dejar que los consumidores elijan el producto más barato supone un incentivo a la competitividad, del que se benefician todos: los países ricos aumentan sus ventas, los pobres mejoran sus opciones de consumo, tienen un estímulo para mejorar su competitividad y así se asignan eficientemente los recursos económicos, obteniéndose más por menos, para beneficios de todos. Las cartas marcadas están en el precio de los productos de los países ricos, que siendo más costosos que los productos de los países empobrecidos, consiguen hacerse con los mercados de los países más débiles, probando una vez más que no es cierto que la competencia favorezca siempre al más eficiente.



²⁰ El metabolismo de la economía española: recursos naturales y huella ecológica (1995-2000). Fundación Cesar Manrique, 2005



Pero, si los productos de los ricos son tan o más costosos que los de los pobres, ¿por qué se venden a un precio inferior? Por la práctica del *dumping*. Esta práctica consiste en la venta de un producto a un precio inferior al de su coste real, cubriendose la diferencia con subsidios o ayudas públicas. En la práctica, esta operación es como la inversa de las tasas aduaneras a los productos de importación, ya que mientras en el primer caso el producto extranjero (de importación) se encarece con la tasa frente al local, en el *dumping* es el producto importado el que sale más barato que el local.

Si los países desarrollados defendieran un comercio en igualdad de condiciones, deberían aplicar idénticas reglas restrictivas tanto para las ayudas a la importación como para las tasas aduaneras, pero en la práctica los países ricos tienen abundantes mecanismos para subsidiar a sus productos agrícolas, algunos de los cuales incluso se pide insistentemente su prohibición expresa desde los países empobrecidos.

La realidad es muy otra. Según estudios de Oxfam Internacional²¹, los EEUU habían incorporado a sus exportaciones agrarias subvenciones y ayudas por valor de 6.600 millones de dólares, aunque sólo habían

²¹ Informe Oxfam Internacional nº 76: "Una ronda gratis", junio 2005. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/ane-xos/2965/0_2965_150605_ronda_gratis_resumen_esp.pdf.

declarado ayudas por 33 millones (gracias a una compleja “contabilidad creativa” que les permite ocultar muchas de estas ayudas). La Unión Europea, por su parte, había apoyado a su agricultura con 5.200 millones de dólares, aunque sólo habían declarado 1.300 millones.

Las consecuencias de estos apoyos se reflejan en los precios finales: EEUU puede vender algodón a un 35% por debajo de su coste real y trigo por debajo de un 47%; la Unión Europea vende azúcar a un precio por debajo del 44% y carne de vacuno por debajo del 47%. ¡Es más de la mitad del coste!

Las consecuencias de este comercio trucado no son para nada irrelevantes. Un ejemplo: en la campaña norteamericana del algodón 2004-2005 los precios del mismo bajaron considerablemente, ya que los agricultores recibieron ayudas públicas por valor de 4.300 millones de dólares en subsidios, por una cosecha cuyo precio de exportación era de 3.400 millones de dólares. Esta cosecha pudo venderse sin pérdida de beneficios para los productores, arrastrando a la baja el precio del algodón en muchos países en desarrollo. Especialmente en África Occidental, donde los acuerdos comerciales les obligan a no subir los aranceles a las importaciones (y el FMI les prohíbe aumentar el gasto público en subsidios). La caída del precio del algodón para los 10 millones de agricultores productores les supuso pasar hambre y miseria, y a muchos optar por la emigración a Europa²².

Estas son algunas de las políticas comerciales que permiten que 25.000 agricultores norteamericanos disfruten de un buen nivel de vida, que unas docenas de industrias de la confección cuenten con abundante materia prima a precio inferior al coste, que la agroindustria transnacional pueda optar a la adquisición a bajo precio de más tierras, y todo financiado por los contribuyentes norteamericanos, y peor aún, por el hambre de millones de africanos, obligados a la emigración como única salida.

²² Informe Oxfam Internacional nº 82: “Derramar sangre”, op. Cit.

IMPACTADOS por los ataques del 11 de septiembre de 2001 los negociadores de la Conferencia Ministerial de Doha llegaron, muy a diferencia de Seattle, a un compromiso aceptado por todas las partes para profundizar en los acuerdos comerciales teniendo en cuenta los intereses de todas las partes. Así, se incluyeron en la declaración final:

- El compromiso de aplicación del “trato especial y diferenciado” (TED), es decir, la apertura gradual de mercados para aquellos estados que no pudiesen afrontar una liberalización repentina.
- Se revisarían los acuerdos de agricultura, especialmente, la práctica de dumping por parte de los países desarrollados.
- Se reconocía la aplicación a los ADPIC de la excepción por interés de la salud pública. Esto abría la puerta a que los países en desarrollo pudieran adquirir medicamentos genéricos a precios razonables.

Pronto vinieron las primeras decepciones. A la hora de concretar dichos compromisos, los países occidentales impusieron sus farragosos métodos de negociación (la “sala verde”, multiplicación de cuestiones pequeñas, imposición a última hora de bloques de acuerdos, presiones, etc.) que impedían a los países en desarrollo defender convenientemente sus posiciones. Los países desarrollados (y también algunos emergentes), por su parte, actuaban bajo la influencia de poderosos lobbies industriales o de la agroindustria, quienes se negaban a renunciar a las ventajas adquiridas en el actual orden internacional (¿habría que recordar que, de cada 100 dólares de exportaciones, 97 van a parar a países de renta media y alta?).

Hong Kong y Ginebra, hasta ahora las últimas conferencias ministeriales, supusieron la gran decepción. Se avanzó poco o nada en la mayoría de las materias, posponiendo los asuntos concretos a negociaciones posteriores que tampoco lograron resultados sustanciosos. Consecuencia de esa parálisis, tampoco se avanzó en el proceso de apertura de mercados.

Desde entonces, EEUU y la UE han multiplicado sus esfuerzos para la firma de Tratados de Libre Comercio cuyo propósito es lograr condiciones más favorables que las que podrían obtener desde las negociaciones multilaterales de la OMC, aprovechándose del “divide y vencerás”: firmando por cada país o zona regional por separado, sus gobiernos son más vulnerables a las presiones, y caen más fácilmente en el llamado “dilema del prisionero”, tirando por la borda los escasos éxitos obtenidos en la OMC con cláusulas que ya se llaman “OMC-plus” (es decir, condiciones suplementarias a las ya fijadas en la OMC).

²³ El “dilema del prisionero” es un famoso experimento de psicología social, que demuestra que un grupo, cuando sus miembros están aislados, tienden a competir entre ellos en vez de unirse en un frente común. Exactamente igual que un detenido que, frente al dilema de callar, confiando en que su compañero también lo haga y no le delate, o declarar a cambio de una condena menor, optan por esta última opción, pese a que la primera les supondría más ventaja si se mantuvieran solidarios. En los Tratados de Libre Comercio, muchos países firman condiciones más desfavorables de las que obtendrían si se mantuvieran unidos en la OMC, por el miedo a que los demás países firmen y ellos se queden descolgados.





CLAVES PARA EL 2015

PARTE III

Los procesos de integración regional y los acuerdos multilaterales de libre comercio

EN 1992 la Comunidad Económica Europea celebra el Tratado de Maastricht por la cual inicia el actual proceso de la Unión Europea. Un año antes, el Tratado de Asunción era el resultado de una serie de antecedentes entre los gobiernos brasileño y argentino principalmente, pero que incluía a Uruguay y Paraguay en lo que se denominó desde entonces el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En el año 1993 se crea Área de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC), y en 1996 el Pacto Andino se transforma en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (Ilustración 4).

Todos estos proyectos de asociación/integración regional tienen como referente al proceso de integración europeo. No son pocos los autores especialistas en Relaciones Internacionales o en Derecho de la Integración que mencionan a los casos de la UE o del MERCOSUR como lo más avanzado que hay en materia de integración regional, y para estos autores –así como para los gobiernos que impulsan estos procesos– la UE siempre ha sido y es un faro de referencia.

Los pasos de la UE hacia la integración regional

LA UE, como “guía” para la integración regional, ha marcado básicamente cuatro pasos a seguir: 1) Constituir una Zona de Libre Comercio. 2) Fijar una Unión Aduanera. 3) Establecer un Mercado Común regional. 4) Llegar a la Unión Regional plena. Como vemos, para la ideología neoliberal la integración parte desde un punto estrictamente económico —y en particular en las áreas de comercio exterior y de inversiones extranjeras—, dejando para ulteriores pasos otras facetas de la integración (política, social, cultural, etc). Y el enfoque que posee es el de quienes serán los principales actores de esta integración económica: los capitales más concentrados de la región. La libre circulación de personas, los derechos laborales, las cuestiones en materia de medio ambiente, la igualdad de género, son temas dejados a un segundo plano, dado que la primera prioridad en un bloque regional es la libre circulación de mercancías, servicios y capitales, que es lo primero que se establece en una zona de libre comercio.

Una Zona de Libre Comercio (ZLC) es la que conforman dos o más países y en la que se permite la libre circulación de bienes, servicios y capitales. Esto significa eliminar progresivamente las barreras al comercio (aranceles, medidas no arancelarias como los cupos a la importación, subsidios a la producción local, etc.). Las reglas que se cumplen son las del “trato nacional” y la “cláusula a la nación más favorecida” que, como vimos, son reglas de oro dentro de la OMC. Con ello, las mercancías que provengan de terceros países serán tratadas sin estos beneficios y deberán pagar todos los aranceles fijados por cada país en cuestión. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es un ejemplo de un clásico TLC. Lo mismo el NAFTA.

La Unión Aduanera (UA) es un estadio superior a la ZLC. Ahí ya se fijan políticas aduaneras comunes entre los miembros de la UA. Se cumplen todos los principios del libre comercio, a los que debe sumársele la implementación de un arancel externo común (AEC) para todos los países miembros de la UA —de modo que se cobre el mismo arancel a todo producto que ingrese en un país miembro de la zona— como también una aduana comunitaria única para así disolver las aduanas nacionales. Existen uniones aduaneras “perfectas” e “imperfectas”, dependiendo de si se han logrado todos pasos y si están incluidos todos los sectores de la producción dentro del intercambio comercial bajo el AEC. El MERCOSUR, por ejemplo, es una UA imperfecta ya que no aplica el AEC a todos los productos y no posee una aduana unificada.

Un Mercado Común (MC) es un tercer paso dentro del modelo europeo de integración. Aquí ya se forma un mercado comunitario que incluye la libre circulación de todos los factores productivos, permitiendo también la libre circulación de personas. Ya empiezan a haber instituciones comunitarias que van más allá de lo estrictamente comercial. Algunas experiencias de MC incluyen la implementación de una moneda común (como el euro). Existe debate sobre el carácter delegativo de los poderes comunitarios: si lo que se hace es otorgar poder a las instituciones regionales para que ellas se hagan cargo de las funciones comunitarias, o si lo que hacen es representar a los Estados nacionales en los quehaceres comunitarios. Con Maastricht la UE estableció, entre otros temas, una unión económica y monetaria que se planteó como la culminación del proceso de convergencia de las políticas económicas de los Estados miembros de la Unión²⁴.

²⁴ Para llegar a la unión monetaria se establecieron tres fases: 1) 1990: liberalización completa de capitales, pertenencia al Sistema Monetario Europeo y presentación de programas de convergencia económica. 2) 1994: comienza a funcionar el Instituto Monetario Europeo, como paso previo a la implantación del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). 3) 1999: Entrada en vigor del euro (en un principio su nombre previsto era “ecu”). El 1/01/1999 se puso en circulación la nueva moneda europea, pero sólo de forma virtual, sin emisión de moneda, pero el 1/01/2002 comenzó a circular la moneda única (en billetes y metálico) —el euro— en doce de los Estados miembros, con el Banco Central Europeo (BCE) como ente regulador.

La Unión Regional sería el último estadio del proceso de integración, en donde ya empezaría a hablarse de supranacionalidad de instituciones y de normas. Hasta el momento ni siquiera la UE ha alcanzado esta etapa.

Pero todos estos esquemas, todas estas etapas presentan al libre comercio como paradigma de la integración regional, convirtiéndose en procesos que aunque se presentan como “desideologizados”, “neutros” o meramente “técnicos”, están fuertemente sesgados ideológicamente desde y a favor del neoliberalismo.

Las alternativas críticas latinoamericanas

El descubrimiento de América originó cambios esenciales al abrir su nuevo y amplísimo mercado a todas las mercaderías de Europa e hizo posible adelantos que de otra manera nunca habrían podido tener lugar en Europa, creciendo con ellos el ingreso y la riqueza de todos sus habitantes... Sin embargo, para los indígenas de las Indias Orientales y Occidentales todos los beneficios comerciales que podrían haber resultado de estos acontecimientos se han hundido y podrido a causa de las desgracias espantosas que estos han ocasionado.

Adam Smith: *La Riqueza de las Naciones*. 1776

UN ANÁLISIS crítico de lo que ha ocurrido durante los noventa, tanto en Europa como en América Latina o en el mundo entero, nos puede dar una pauta de los objetivos que persiguen estos modelos de integración entendidos como mecanismos para el incremento de la acumulación de capitales a escala regional y global. Los pueblos han quedado al margen de cualquier toma de decisiones, dado que el capital prescinde de ellos dentro de su lógica empresarial de lucro dirigida desde una “mesa de directorio”. Ello implica un profundo déficit democrático que se vive incluso en la UE, y por supuesto también en el resto de los procesos regionales (dados que siguen sus pasos).



Pero la crítica a esta forma de integración no se basa solamente en una falta de democracia —algo que no es menor— sino también a qué apunta, cuáles son sus objetivos y dónde están puestas sus prioridades. En ese sentido, los Estados que se integran otorgan un marco de garantía jurídico, político e institucional que favorece directamente los intereses privados de las corporaciones transnacionales, incluso avasallando derechos sociales pre establecidos. Los capítulos de inversiones de los TLC, o los **tratados bilaterales de protección de inversiones (TBI)** son una clara muestra de ello: acuerdos firmados entre entes públicos (Estados) que tienen por objeto dar garantías de protección a inversiones de entes privados (empresas transnacionales provenientes de los Estados firmantes) para favorecer el incremento de sus ganancias. No son tratados que otorguen derechos a los pueblos, ni a los consumidores, ni a los productores, ni se sujetan a

los principios del Derecho Internacional Público, ni a los Derechos Humanos, ni hacen referencias a las legislaciones políticas locales de los Estados firmantes, pero que sirven como especie de “normas autónomas” sobre las que tribunales arbitrales (como el CIADI) establecen fallos en causas que solamente las empresas transnacionales pueden iniciar contra los Estados. Esto es algo que va mucho más allá que un déficit democrático en la toma de decisiones.

Desde la entrada en vigor del NAFTA y el lanzamiento de las negociaciones del ALCA en 1994, estas fueron las críticas que gestaron una movilización continental en contra del ALCA y los TLC. Así se formó la Alianza Social Continental, que alentó una campaña continental en contra de estos acuerdos y de la OMC. La derrota definitiva del ALCA en la Cumbre de las Américas en Mar del Plata (Argentina) en 2005 fue un duro golpe para el capital transnacional, pero que sin embargo no acabó con el resto de los TLC en negociación. La principal dificultad para los países más débiles es que los TLC son negociados bilateralmente y con ello las partes negociadoras (un país desarrollado y otro en desarrollo) no están a la par.

Con estos temas de fondo, llama la atención que las negociaciones por un “acuerdo de asociación” entre la UE y los países de América Latina haya sido revitalizado en 2010 bajo la presidencia española de la UE. Tras estar completamente estancadas por más de seis años, en mayo de dicho año se realizó en Madrid la Cumbre Europa-América Latina que tuvo como principal objetivo la reactivación de las negociaciones para arribar a un acuerdo de tres pilares: un capítulo de diálogo político, un capítulo de cooperación y uno de comercio. Éste último —el más extenso y profundo de los tres— no es otra cosa que un tratado de libre comercio entre la UE y América Latina, basado en los mismos principios que ya mencionamos y que no tiene nada que envidiar al ALCA promovido por los EEUU.

Frente estas ofensivas a favor del libre comercio, también se desarrollan alternativas más o menos incipientes, principalmente en América Latina. La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y los Tratados de Comercio de los Pueblos (**ALBA-TCP**) son muestras de esta acumulación de años que también se refleja en gobiernos que en mayor medida se apartaron de la agenda neoliberal, como son los de Hugo Chávez en Venezuela, Evo Morales en Bolivia y Rafael Correa en Ecuador.

El ALBA nació en 2001 mediante un acuerdo bilateral entre Venezuela y Cuba. Actualmente se trata de un proceso con nueve países integrantes (Venezuela, Cuba, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Honduras, Dominica, Antigua y Barbuda, y San Vicente y las Granadinas). En conjunto, agrupa una población de 73.453.238 y un PIB de 669.906 millones de dólares anuales. Los principios rectores del ALBA-TCP entienden que:

- La integración neoliberal prioriza la liberalización del comercio y las inversiones. En contraposición, el ALBA es una propuesta que centra su atención en la lucha contra la pobreza, la exclusión social, contra los altos índices de analfabetismos y de pobreza que existen principalmente de América Latina y el Caribe.
- En la propuesta del ALBA se le otorga una importancia crucial a los derechos humanos, laborales y de la mujer, a la defensa del ambiente y a la integración física.
- En el ALBA, la lucha contra las políticas proteccionistas y los ruinosos subsidios de los países industrializados no puede negar el derecho de los países empobrecidos de proteger a sus campesinos y productores agrícolas.
- La producción agrícola es mucho más que la producción de una mercancía. Es la base para preservar opciones culturales, es una forma de ocupación del territorio, define modalidades de relación con la



naturaleza, tiene que ver directamente con la seguridad y autosuficiencia alimentaria. En estos países la agricultura es, más bien, un modo de vida y no puede ser tratado como cualquier otra actividad económica.

- El ALBA tiene que atacar los obstáculos a la integración desde su raíz, dentro de los que identifica: a) La pobreza de la mayoría de la población; b) Las profundas desigualdades y asimetrías entre países; c) Intercambio desigual y condiciones inequitativas de las relaciones internacionales; d) El peso de una deuda impagable; e) La imposición de las políticas de ajuste estructural del FMI y el BM y de las rígidas reglas de la OMC que socavan las bases de apoyo social y político; f) Los obstáculos para tener acceso a la información, el conocimiento y la tecnología que se derivan de los actuales acuerdos de propiedad intelectual; y g) Prestar atención a los problemas que afectan la consolidación de una verdadera democracia, tales como la monopolización de los medios de comunicación social.
- Enfrentar la llamada Reforma del Estado que solo llevó a brutales procesos de desregulación, privatización y desmontaje de las capacidades de gestión pública.
- Como respuesta a la brutal disolución que éste sufrió durante más de una década de hegemonía neoliberal, se impone ahora el fortalecimiento del Estado con base en la participación del ciudadano en los asuntos públicos.
- Hay que cuestionar la apología al libre comercio *per sé*, como si sólo esto bastara para garantizar automáticamente el avance hacia mayores niveles de crecimiento y bienestar colectivo.

Sin una clara intervención del Estado dirigida a reducir las disparidades entre países, la libre competencia entre desiguales no puede conducir sino al fortalecimiento de los más fuertes en perjuicio de los más débiles. Profundizar la integración latinoamericana requiere una agenda económica definida por los Estados soberanos, fuera de toda influencia nefasta de los organismos internacionales.

Dentro del ALBA se encuentra el Consejo de Movimientos Sociales el cual pretende nuclear a organizaciones populares de las naciones del ALBA que adhieren a los postulados de esta propuesta. Existen "Capítulos del ALBA" conformados por movimientos en países miembro del ALBA y no miembro²⁵.

El ALBA no consiste en un programa detallado. De allí que resulte tan difícil poder conocer su contenido fehacientemente. Pero sí se trata de varios acuerdos de cooperación económica e intercambio de servicios entre los distintos países que lo componen. La respuesta a qué es el ALBA se ha ido construyendo a medida que la iniciativa se ha transformado en un proceso real. No obstante, el ALBA es más que un tratado y posee puntos rectores que lo diferencian de otros procesos de integración.

Casi todos los procesos de integración se basan en premisas que apuestan hacia un "regionalismo abierto" con eje en el incentivo a las exportaciones como paso intermedio para la integración al mercado mundial. Ese modelo exportador requiere el desmantelamiento de las barreras arancelarias para así poder importar insumos a bajo costo. Se entiende que cuanto más bajo coste tengan los bienes para producir, las inversiones serán atraídas. Se incentivan así las fuerzas de la libre competencia y el libre mercado. Ello comúnmente ha devenido también en bajos salarios y niveles de riqueza concentrados. En cambio, el ALBA se basa en postulados como "cooperación", "complementariedad" y "solidaridad", considerando los distintos niveles de desarrollo de los países involucrados, como sus intereses específicos por proteger sectores estratégicos de sus economías.

²⁵ Los ATTAC de varios países latinoamericanos están dentro de estos capítulos nacionales intentando dar su aporte a este proceso en construcción.

La eliminación de las asimetrías regionales es una de las principales metas de este proceso de integración. Ello se referencia directamente con el principio del “trato especial y diferenciado” de la OMC, pero que tan pocas veces se ha aplicado en términos concretos para los países periféricos. Esta necesidad pendiente que los ámbitos de integración económica incorporaron marginalmente y que no han podido —o querido— resolver, es uno de los objetivos centrales del ALBA.

El comercio de bienes y servicios no es la única forma de establecer intercambios. Este intercambio puede producirse bajo la forma de compensaciones de utilidad mutua dirigidas directamente a complementar necesidades sociales. La tendencia a la especialización mono-productiva del libre comercio impide el fomento de sectores productivos que pueden otorgar avances en el desarrollo económico de un país. El mandato de las ventajas comparativas hacia los países latinoamericanos es el de asumir un rol de proveedores de alimentos y materias primas para el Primer Mundo y ser totalmente dependientes de éste en cuanto a manufacturas, producción de conocimiento, tecnologías, servicios, etc. porque es “lo que peor sabemos hacer” en términos competitivos, y aprovechar el intercambio desigual a favor de los países desarrollados. En cambio, la complementariedad ha hecho que Cuba, por ejemplo, haya eliminado todos sus aranceles y barreras no arancelarias para los productos venezolanos, a la vez que Venezuela ha eliminado algunas barreras no arancelarias para productos y servicios cubanos (aunque con limitaciones, obligadas por otros acuerdos de integración como el de la Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR).

La cooperación y complementariedad de la integración no se refiere sólo al comercio privado de bienes y servicios. Por ejemplo, las inversiones de empresas estatales y mixtas están libradas de pagos impositivos a utilidades (ganancias) hasta que se haya amortizado la inversión. La venta de petróleo venezolano a Cuba así como la compra de exportaciones no petroleras de Cuba a Venezuela se ha hecho en un precio mínimo con independencia del precio de mercado mundial. Este intercambio recíproco se ha establecido bajo parámetros más económicos que los fijados por el mercado, el cual hoy mantiene al precio del petróleo crudo en los valores más altos de su historia.

También el establecimiento de una empresa regional de extracción y distribución de petróleo en Venezuela y el Caribe —Petrocaribe— es otro organismo creado bajo la iniciativa de integración regional. Lo mismo con el interés de crear una *Petrosur* para toda la región. Asimismo, *Telesur* es otro proyecto establecido bajo el objetivo de integrar a la región sudamericana mediante medios de comunicación que escapen a la alta concentración económica existente en el sector.

Otro de los últimos avances dentro del ALBA es la formación del *Banco del ALBA*, ente económico que se encarga de financiar los proyectos multinacionales de los países miembros, otorga además créditos blandos y soluciona litigios de índole económica, contó con un capital inicial de más de 1.000 millones de dólares aportados por todos los participantes según su capacidad financiera, así los mayores aportes fueron hechos por Venezuela y Cuba. Su sede principal está en Caracas, aunque contará con sucursales en todos los estados miembros, la sucursal en La Habana ya fue inaugurada en 2008. También el 27 de enero del 2010 comenzó a ser utilizada la moneda virtual *SUCRE* la primera transacción comercial que se realizó mediante el *SUCRE* fue la exportación de arroz venezolano a Cuba el 4 de febrero de ese mismo año. La decisión fue suscrita en la Cumbre del ALBA celebrada en La Habana en diciembre de 2009 y será válida para los nueve países que conforman la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América.



CLAVES PARA EL 2015

PARTE IV

Algunas consecuencias de la liberalización comercial en los hechos

Bolivia: las patentes cuestan vidas²⁶

BOLIVIA es el país más pobre de América del Sur. En el momento de adherirse a la OMC, en 1995, el 60% de la población vivía con menos de dos dólares al día. 200.000 bolivianos sufrían ceguera, la mayoría por enfermedades (glaucoma o cataratas) cuyo tratamiento es asequible en cualquier país desarrollado. La iniciativa más notable que se había tomado para luchar contra esta situación fue protagonizada por el Servicio de Oftalmología del Hospital Primero de Mayo Hernández Vera, en Santa Cruz de la Sierra. Gracias al apoyo de diversas ONG, implantaron un programa de asistencia a la población con escasos o ningún recurso para el tratamiento de enfermedades oculares.

Los costes de las consultas y de los tratamientos se ajustaban todo lo posible, y se adaptaban a la capacidad económica del paciente (con lo que una cuarta parte aproximadamente no pagaba nada). Solían cubrirse con el apoyo de las ONG, el apoyo de algunas multinacionales farmacéuticas (como Essilor), y con la adquisición de productos genéricos a Argentina y Brasil.

No obstante, los esfuerzos por mantener proyectos como estos no sólo han resultado titánicos, sino que las reglas comerciales impuestas por los países desarrollados han supuesto palos constantes en la rueda de los mismos.

En septiembre de 1995, en cumplimiento de los compromisos adquiridos para su incorporación a la OMC, Bolivia aprobó el Decreto (sin debate parlamentario) sobre propiedad intelectual, en el que se recogen los derechos de los ADPIC tal como están regulados en dicha organización, incluyendo los productos farmacéuticos (ya fueran el resultado final o el procedimiento de fabricación), una novedad en la legislación boliviana.

La nueva normativa entorpece la marcha de proyectos como el del Hospital Primero de Mayo Hernández Vera, que como hemos visto depende en gran medida de la adquisición de medicamentos genéricos. Con la nueva normativa, Bolivia se vio obligada a comprar me-

²⁶ Esta sección contiene información tomada del informe de Oxfam Internacional nº 7: "Visión de Negocio", febrero de 2007.



dicamentos de marca a precios de mercado, pero con la paradoja de que dichos precios incluso superaban los de los países desarrollados.

Esto es posible porque en países subdesarrollados, como Bolivia, sólo las clases de rentas más altas pueden comprar algunos medicamentos en el mercado libre. Por ley de oferta y demanda, y ante la escasez de los recursos del Estado para legislar o regular el mercado, los precios se elevan en estos países por encima de lo que cuestan en un país desarrollado.

Por ejemplo, el precio del colirio anestésico para exploración marca ALCON, se comercializa en España al precio de 1,95 dólares. El mismo producto en Bolivia cuesta 3,10 dólares. El antibiótico Tobrex, también de ALCON, que en España cuesta 2,98 dólares, en Bolivia cuesta 13,62 (más de cuatro veces el precio español). Otro colirio, el Cyclopentolate (1% de 5 ml), cuesta 1,20 dólares en España, frente a los 5,00 dólares de Bolivia, etc. En la India, sin embargo, donde la legislación sobre propiedad intelectual no se aplica a procedimientos de fabricación, y por tanto es posible producir muchos de estos medicamentos a un coste menor, este último producto (el Cyclopentolate) puede venderse a tan sólo un dólar²⁷.

En Bolivia el gasto en medicamentos ascendía en 1999 a unos 98 millones y medio de dólares, de los cuales el 75% corría a cargo de los propios pacientes, siendo la mayoría de este gasto destinado a productos patentados de importación. Es decir, los derechos de propiedad de los países más ricos son pagados por los más pobres con su salud.

Derechos que no suponen para las grandes firmas farmacéuticas una cuestión vital, ya que el 90% de sus ventas se destinan a los países desarrollados y no les supondría ningún trastorno compensar con los beneficios de dichas ventas un coste menor para los países más pobres, pero la lógica perversa del mercado funciona al revés, como hemos visto, y se exige a los más pobres más que a los más ricos²⁸.

²⁷ Pese a que la India se acoge a las excepciones recogidas en Doha sobre primacía del derecho a la salud, las corporaciones occidentales no dan su brazo a torcer a la hora de defender sus privilegios: en 2007, y frente a las protestas de la opinión pública mundial, la farmacéutica Novartis interpuso una demanda contra el Gobierno indio para que amparara su derecho de propiedad sobre un medicamento anticancerígeno. Afortunadamente, los tribunales desestimaron la demanda.

²⁸ En casos extremos, Occidente no titubea en recurrir a métodos más expeditivos que los tribunales para imponer sus privilegios: en 1998 el presidente de los EEUU, William Clinton, ordenó bombardear la fábrica de medicamentos de Sudán Al-Shifa, causando trece muertos. Dicha fábrica iba a proporcionar la mayoría de medicamentos genéricos necesarios para el tratamiento del SIDA y la malaria en África, pero se pretextó falsamente que se dedicaban a la producción de armas biológicas. A fecha de hoy, todas las reclamaciones hechas por el propietario de la fábrica y el gobierno sudanés ante instancias judiciales e internacionales no han dado resultado alguno.

LA REPÚBLICA DE GHANA alcanzó la independencia en 1957. Sus principales recursos económicos son la agricultura (cacao, arroz) y la minería (gas, petróleo, oro, plata, manganeso...). Tras un primer período de nacionalismo económico en los años sesenta, y un intento de industrialización y no alineamiento de la mano del panafricanista Kwame Nkrumah²⁹, el país fue inclinándose hacia el liberalismo económico, el libre cambio, y la alianza política y militar con EEUU (desde los años ochenta hasta ahora). Las reformas liberales aplicadas en los años noventa y primera década del siglo XXI trajeron consigo un aumento del desempleo (por despidos de funcionarios), un deterioro de la industria y la agricultura local y un crecimiento alarmante de la deuda externa³⁰. Negociaciones con diversas instituciones financieras internacionales permitieron una reducción de la deuda, más financiación, y con ello un cierto despegue económico, pero también un aumento de las desigualdades. Por supuesto, una de las condiciones impuestas para la refinanciación del país, fue la apertura de sus mercados al exterior.

Los efectos de dicha apertura podemos verlos a través de lo que supone para una familia de arroceros ghaneses³¹: un campesino arrocero puede producir en un año normal 27 sacos de arroz de 100 kilos cada uno. A precios de 2004, estos 27 sacos suponían una ganancia anual de 215 dólares americanos.

Pero la venta de estos sacos está cada vez más comprometida, ya que, en virtud de los acuerdos comerciales, los EEUU podían vender su arroz en el mercado sin restricción alguna. Arroz americano a un precio considerablemente más barato.

Según la Teoría de las Ventajas comparativas, Ghana estaba haciendo lo acertado: si el arroz norteamericano era más barato que el ghanés, es porque los agricultores norteamericanos eran mucho más eficientes, y por tanto le era más práctico a Ghana importar arroz y dedicar sus recursos a actividades económicas que le pudieran ser más eficientes. Después de todo, Ghana sólo producía el 36% del arroz necesario para su población. Ahora bien, EEUU, no sólo había alcanzado su desarrollo en virtud de un fuerte proteccionismo, tal como habíamos visto en páginas anteriores, sino que, contradiciendo su propia doctrina, está obligando a Ghana a comprar un arroz producido con una notoria ineficiencia de recursos. El arroz norteamericano llega a los mercados africanos después de haber recibido subvenciones por valor de 232 dólares por hectárea³². De manera que el precio menor que pagan los ghaneses por el arroz importado está cubierto por los contribuyentes norteamericanos (y no porque realmente dicho arroz sea menos costoso de producir), quienes así impiden a los africanos implantar las mismas políticas que se practican en Norteamérica, Europa y Japón. En el año 2003, ante las dificultades del campesinado, el gobierno ghanés intentó subir los aranceles al arroz extranjero del 20 al 25% (10 años antes estaban al 40%), pero tuvo que desistir ante las presiones del FMI, organismo más preocupado en lograr que los acreedores occidentales cobren sus intereses que en financiar el desarrollo de los países endeudados.

Si los recursos financieros hubiesen sido dedicados a apoyar a la agricultura local y los mercados interiores, el nivel de vida de los campesinos habría subido considerablemente, y su demanda potencial habría estimulado la inversión de otros sectores económicos. El crecimiento económico habría financiado con creces la inversión requerida. Lógicamente, esto habría perjudicado a los negocios norteamericanos y europeos,

²⁹ Derribado oportunamente por un golpe de estado financiado por la CIA.

³⁰ Yao Graham: "Ghana: el modelo cuestionado". *Le Monde Diplomatique*, edición española. Abril 2007.

³¹ El ejemplo y las cifras siguientes están tomadas del siguiente informe: "Echar la puerta abajo". Oxfam Internacional. Abril 2005.

³² "Echar la puerta abajo", op. cit.

¿Qué hay detrás del “made in China”?

EN 2005 el director de cine Michael X. Peled terminó abruptamente su documental “China Blue”: película que seguía las peripecias de dos trabajadoras del textil en Cantón, China. No pudo terminar el guión pre visto porque se le prohibió continuar con el rodaje. Aún así, sus 86 minutos de duración son una excelente radiografía de las consecuencias económicas, sociales y humanas del llamado “milagro chino”.

Una de las protagonistas, de 13 años, abandona la casa de sus padres, en una lejana aldea rural, para buscar trabajo en la ciudad y así poder contribuir a los gastos familiares. Entra en la factoría Lifeng Textil Industries, de Cantón, dedicada a la confección de pantalones vaqueros tipo “blue jeans” y proveedora de material a firmas occidentales tan conocidas como Levi's y Wal-Mart.

Su salario oscila (en función de la antigüedad y otras variables) entre los 30 y 70 euros mensuales por una jornada de ocho o nueve horas diarias, seis días a la semana (no siempre), más horas extras, que no se renuncian. Estas horas extras están en función del ritmo de producción y de los plazos de entrega de pedidos, por lo que es no es raro que las jornadas de prolonguen a doce, dieciséis e incluso 20 horas en un día. A cambio les proporcionan un caldo claro caliente durante la noche, que le descuentan del sueldo.

Por supuesto, las trabajadoras (todas mujeres adolescentes) duermen en la misma fábrica, prácticamente hacinadas. A las nuevas se les retiene el salario durante el primer año para evitar que se vayan y los descuentos sobre el salario son propios de la disciplina de las fábricas manchesterianas del siglo XIX. Por supuesto, la más mínima protesta o requerimiento para cumplir con la legislación laboral se paga con el despido. Sólo ante una seria amenaza de huelga de todas las trabajadoras ante el retraso del cobro del salario el empresario (un ex-jefe de policía “nombrado” gerente por el gobierno) tuvo una concesión a las trabajadoras.

Los pantalones producidos por Lifeng son vendidos a las multinacionales del textil a 3,10 euros la pieza. Los mismos pantalones son vendidos en los centros comerciales de Occidente al precio que todo lector puede conocer.





Este documental muestra como el “milagro chino” de crecimiento económico se sustenta sobre un proceso de acumulación en nada diferente al que tuvo el Reino Unido durante su fase de industrialización: explotación de una mano de obra abundante y barata, acceso a materias primas y mercados asegurados. Ahora bien, mientras que el Reino Unido logró los dos últimos requisitos a través de su imperio colonial (y predicando el libre cambio por Europa), China ha optado por permitir la inversión extranjera ofreciendo como incentivo un inmenso mercado interior por desarrollar.

A diferencia de los demás países en desarrollo, China ha dosificado su proceso de apertura al exterior: primero permitió la inversión extranjera en las llamadas “áreas especiales”, donde se daba cierta seguridad jurídica a las inversiones. Posteriormente, permitía la importación de bienes extranjeros de manera muy controlada. Después de unas largas y complicadas negociaciones, se permitió su ingreso en la OMC, a cambio del compromiso de respetar los ADPIC y abrir más sus mercados, especialmente los servicios. Finalmente, el gobierno se resistió a aceptar cambios que no le interesaban, como la revaluación de su moneda (para corregir el desequilibrio comercial con EEUU) o la liberalización de su sistema financiero (lo que le ha salvado de crisis financieras como la asiática de 1998).

Gracias precisamente a una política muy poco liberal, China se ha beneficiado de su apertura al comercio exterior, con unas tasas de crecimiento insólitas a escala mundial (no menos del 10% anual durante los últimos años, incluso los de la crisis). Su superávit le ha permitido convertirse en uno de los principales compradores de deuda extranjera del mundo (sustituyendo a los árabes y sus famosos “petrodólares”), convirtiéndose así en una potencia respetada por Occidente, que depende de su mercado, su crecimiento y su ahorro (la peor pesadilla norteamericana es que los chinos pongan a la venta todos los títulos de Deuda Pública estadounidenses, hundiendo así su precio y desestabilizando sus mercados de deuda), aunque las desigualdades y la pobreza en el interior siguen siendo abrumadoras (por ejemplo, China es el único país socialista que no tiene un seguro médico público).

La libertad de movimientos de mercancías y de capitales en el planeta ha llevado a un proceso de deslocalización masiva que está destruyendo la mayor parte de la industria en Occidente y su traspaso a China (por ejemplo, el 70% de los empleados de IBM trabaja ya en el extranjero, principalmente en Asia). En Europa y EEUU los trabajadores de la industria se jubilan mientras que sus hijos sólo pueden optar a empleos de servicios, temporales, y a salarios reales iguales o inferiores al de sus padres. Los grandes beneficiados de la deslocalización y del comercio internacional son, por tanto, las grandes corporaciones transnacionales que pueden elegir el país con el menor coste de los factores de producción (materias primas, salarios, regulación medioambiental) y poder vender en cualquier mercado abierto gracias a los leoninos tratados de libre comercio. Y también el cada vez más poderoso Estado chino, que no descarta igualar en medio plazo a los EEUU como potencia mundial.

Marx escribió que el burgués sería capaz de vender la soga con la que le ahorcasen. Quién sabe si antes o después, será el Estado chino quien decide no necesitar más a los inversores extranjeros y se convierta con ello en el competidor que entierre la actual hegemonía occidental. Mientras, serán los trabajadores y los jubilados asiáticos, europeos y americanos quienes paguen la factura de este inmenso “monopoly” mundial.





CLAVES PARA EL 2015

PARTE V

Conclusiones

LA CRISIS financiera iniciada en 2007 está demostrando que la simple apertura de fronteras a mercancías y capitales no basta, ni mucho menos, para traer prosperidad y riqueza a quienes más lo necesitan. Antes al contrario, los mercados de capitales desregulados han secado el crédito para la producción y el comercio, han sumido a los países más desarrollados en la crisis y han frenado su crecimiento económico, y con él, el comercio de bienes reales. Los países menos desarrollados, sobre todo los meros exportadores de materias primas, se han visto arrastrados a la recesión. Mientras, los países ricos han caído víctimas de sus propias reglas, y lejos de regular la libre circulación de mercancías y capitales, mientras adelgazan su propio sector público, han forzado a sus trabajadores a competir en salarios con los países emergentes, sin preguntarse cuál será la clase media mundial con capacidad de consumir la sobreproducción mundial de mercancías, si todas están sometidas a una gran frugalidad salarial, y el endeudamiento privado está desbocado. Parece que, en los últimos años, algunos países emergentes están reorientando sus inversiones y producción hacia el mercado interior (China, India, Brasil), en detrimento del Comercio Internacional, y podría ser incluso que estas naciones tomasen el relevo en el liderazgo mundial económico, pero, por lo observado hasta el presente, aplicando las mismas reglas del juego.

Si queremos construir una alternativa más justa y equilibrada entre clases sociales, naciones y medio ambiente, es urgente replantearse dichas reglas del juego, incluyendo lógicamente las del comercio internacional.

La conclusión principal de este documento es que hace falta otra OMC, que sea sustituida por otro organismo internacional de comercio mucho más sujeto a una ONU igualmente reformada en la que tenga mayor participación la ciudadanía mundial con sus organizaciones políticas, sindicales y sociales. El nuevo organismo habrá de favorecer que se renegocien los acuerdos comerciales aprobados en el marco de la OMC, para hacerlos más respetuosos tanto con los Derechos Humanos como con el medio Ambiente. En concreto,

- Los países ricos deben ser forzados a poner fin a las restricciones no arancelarias que les permiten bloquear la entrada de productos de fuera de sus fronteras (sobre la base de consideraciones sanitarias, medioambientales y otras), y sobre todo acabar con los subsidios a la agricultura que arruinan a los campesinos de los países empobrecidos.



- Las grandes compañías farmacéuticas deben verse obligadas a poner fin al monopolio de los medicamentos más básicos para forzar a la baja los precios de mercado de los preparados farmacéuticos en el planeta, dejando vía libre a la fabricación de genéricos por los países empobrecidos, de forma que les permita proteger la salud pública en sus territorios y promover el acceso a los medicamentos a todos, sin restricciones de renta.
- Debe entenderse que el comercio internacional, así como toda la economía, están al servicio del ser humano y no al revés. Por eso, la vida, la salud y la alimentación no deberían estar regulados por las leyes del mercado sin más: hay unos mínimos vitales que hay que respetar, como son, entre otros, el acceso al agua, la seguridad alimentaria y la obtención de medicamentos vitales a precios de coste (Ver recuadro sobre Asociaciones Campesinas).

Recuadro 7. Las Asociaciones Campesinas

Las asociaciones campesinas y de comercio justo ven la solución en considerar a la agricultura y a la alimentación no sólo como fuente de nutrición sino también pilares de comunidades, culturas y ambientes rurales y urbanos saludables, siendo la soberanía un derecho irrenunciable de los pueblos. Esta soberanía alimentaria es derecho de cada pueblo a decidir sus propias políticas agropecuarias y a proteger la producción de alimentos nacionales y el mercado doméstico a fin de alcanzar metas de desarrollo sostenible garantizando su autosuficiencia sin volcar los excedentes a terceros países mediante la práctica del dumping, lo que arruina a los pequeños campesinos, que tienen que abandonar el campo. Esa soberanía alimentaria sólo se puede garantizar sustituyendo la OMC por otro tipo de organización multilateral alternativa que se rija por normas que promuevan el desarrollo sostenible de todos los pueblos.

- Paralelamente al desmantelamiento de la OMC y sus acuerdos básicos, es urgente desarrollar y aplicar una normativa internacional que condicione y regule la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) cuyo propósito es justamente lograr condiciones aún más favorables a los países ricos (como EE.UU o la UE) que las que podrían obtener desde las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC.
- Frente a la ofensiva liberalizadora del comercio, es conveniente dar apoyo social a alternativas que empiezan a desarrollarse en América Latina, como es la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y los Tratados de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), acuerdo que centra su atención en la lucha contra la pobreza, la exclusión social y los altos índices de analfabetismo al tiempo que otorga una importancia crucial a los derechos humanos, laborales y de la mujer, a la defensa del ambiente y a la integración física de los pueblos.
- No estamos hablando de acontecimientos lejanos y ajenos a nuestras vidas. Al contrario, la evolución reciente del comercio internacional las está afectando aquí y ahora tal como se ha expuesto a lo largo de este documento. El aumento espectacular del desempleo, la precarización y deterioro de las condiciones de trabajo, el crecimiento de las migraciones Sur-Norte y las alteraciones ambientales y climáti-

cas, son fenómenos que sufre el planeta que no son ajenos a la ofensiva de liberalización del comercio internacional.

Cambiar las reglas del juego exige incrementar la presión social y apoyar propuestas alternativas capaces de convencer a la ciudadanía mundial de que *otro mundo es posible*.





CLAVES PARA EL 2015

PARTE VI

Bibliografía:

para saber más

Libros básicos:

- CHANG, Ha-Joon: *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Ed. Los Libros de la Catarata, Madrid, 2004.
- CHANG, Ha-Joon: *¿Qué fue del buen samaritano? Naciones ricas, políticas pobres*. Edición: Intermón Oxfam. Barcelona, 2008.
- BELLO, Walden: *Desglobalización. Ideas para una nueva economía mundial*, Icaria, Barcelona, 2004.
- KRUGMAN, Paul. & OBSTFELD, M: *Economía Internacional. Teoría y Política*. Addison Wesley, Madrid, 2001, 5^a edición.
- GEORGE, Susan: *Pongamos a la OMC en su sitio*. Icaria. Barcelona, 2002.
- MADELEY, John: *El comercio del hambre: el precio que pagan los pobres por el libre comercio*. Intermón Oxfam. Barcelona, 2003.

Libros y textos para profundizar:

- LANG, Tim & HINES, Tim: *El nuevo proteccionismo*. Ariel. Barcelona, 1996.
- GUNTER FRANK, André: *Feudalismo, capitalismo y subdesarrollo*. Akal. Madrid, 1977.
- CENTRO NUOVO MODELLO DI SVILUPPO: *Carta a un consumidor del norte*. Acción Cultural Cristiana. Madrid, 1998.
- BAIROCH, Paul: *Mithes et paradoxes de l'histoire économique*. La decouverte. París, 1995.
- VARIOS AUTORES: *Comercio Justo. Preguntas y respuestas*. Setem. Madrid, 1999
- VITALE, Luis: *España antes y después de la Conquista de América. Feudalismo, capitalismo y subdesarrollo*. Akal. Madrid, 1977.
- NICHOLSON, Paul, FERNÁNDEZ, F y otros: *¿Por qué decimos no a la OMC en la agricultura?* El País. 11 septiembre 2003.
- ACOSTA, Alberto: *El "libre comercio" o la vieja práctica de quitar la escalera*. En Internet: http://www.aprodeh.org.pe/tlc/documentos/documentos_otros/Acosta_Alberto_El_LC.pdf.
- ZABALA, Patxi & LÓPEZ, Ainhoa (UPV – EGOA): *El mundo no es una mercancía*. En Internet: http://www.gratispdf.com/?url=http%3A%2F%2Fbiblioteca.hegoa.ehu.es%2Fsystem%2Febooks%2F15946%2Foriginal%2FGuia_OMC-2.pdf&t=El+mundo+no+es+una+mercanc%C3%ADa.



CLAVES PARA EL 2015

PARTE VII

Tablas e ilustraciones

Ilustración 1: Comercio mundial de mercancías en millones de dólares corrientes.

Fuente: OMC

	AÑO	1950	1970	1980	1990	2000	2008
ECONOMÍA							
Mundo		61.829,65	316.995,17	2.035.066,51	3.483.375,82	6.448.918,98	16.026.453,71
Economías en transición		1.954,00	14.478,90	85.426,49	118.709,27	154.625,61	762.125,44
Economías en desarrollo: África		4.423,30	15.804,49	121.875,51	110.669,57	152.142,52	553.176,79
Economías en desarrollo: América		7.176,23	17.308,68	111.352,16	143.808,25	364.467,80	885.096,86
Economías en desarrollo: Asia		9.374,15	26.822,60	365.006,90	590.417,26	1.535.122,19	4.750.767,28
Economías en desarrollo: Oceanía		72,06	586,57	2.242,04	2.710,23	4.099,95	9.083,82
Economías desarrolladas: América		13.021,68	60.108,20	293.549,12	521.758,17	1.058.871,33	1.753.793,15
Economías desarrolladas: Asia		860,36	20.096,20	135.978,50	299.156,70	510.653,20	847.255,10
Economías desarrolladas: Europa		22.765,71	155.797,42	892.270,58	1.647.000,15	2.591.768,58	6.247.493,98
Economías desarrolladas: Oceanía		2.182,18	5.992,11	27.365,20	49.146,24	77.167,80	217.661,30



Ilustración 2: Comparación entre el crecimiento económico mundial y el comercio internacional, en miles de dólares corrientes.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional y Organización Mundial del Comercio.

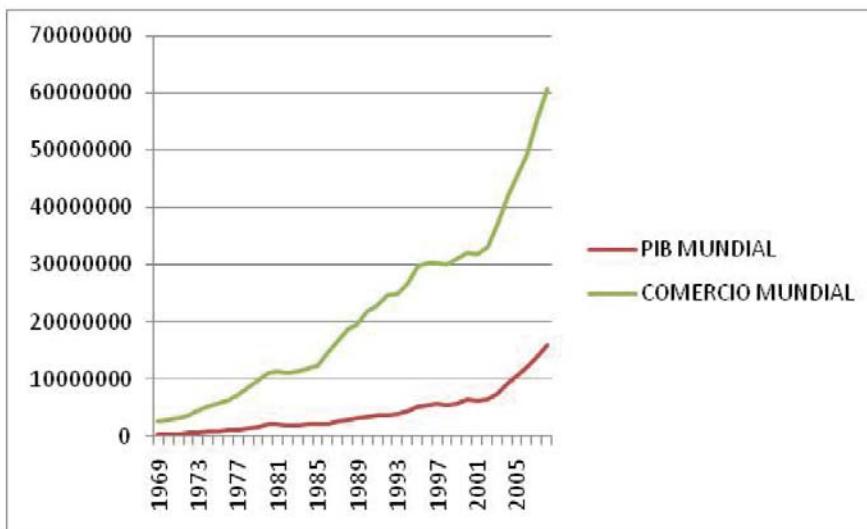
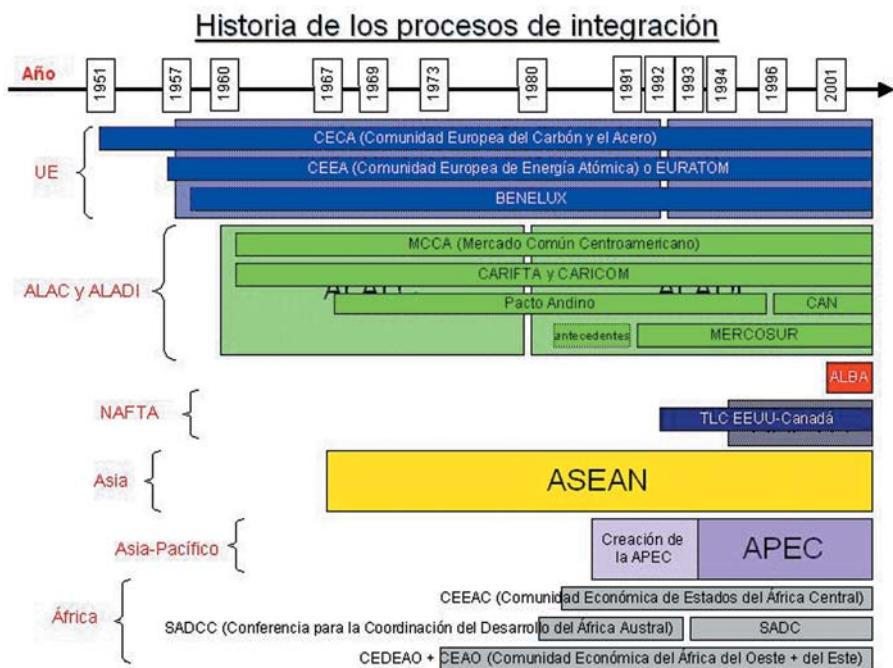


Ilustración 3: Estados miembros de la OMC.

Fuente: OMC.



Ilustración 4: Gráfico representativo de los distintos procesos de integración económica del mundo.
Fuente: Elaboración propia.





CLAVES PARA EL 2015

PARTE VIII

Glosario

AGCS: Ver GATS.

ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América): Propuesta de integración regional alternativa al ALCA lanzada por el presidente venezolano Hugo Chávez en 2005. El primer acuerdo del ALBA fue suscrito entre Venezuela y Cuba, para luego ampliarse a Bolivia, Nicaragua, Ecuador, Honduras, Dominica, Antigua y Barbuda, y San Vicente y las Granadinas.

ALCA (Área de Libre Comercio para las Américas): Proyecto impulsado por los EEUU desde 1994, el cual proponía la creación de un área de libre circulación de mercancías, capitales y servicios desde Alaska a Tierra del Fuego. El proyecto fracasó en la IV Cumbre de las Américas en Mar del Plata, en noviembre de 2005.

Alter-mundismo / Antiglobalización: Se trata de los llamados “movimientos de resistencia global” organizados a través de redes mundiales y/o regionales a partir de la “batalla de Seattle” de 1999. Estos son identificados comúnmente por los medios masivos de comunicación como “globalifóbicos”. En oposición a ello fue que en los últimos años surgió el concepto de “alter-mundistas” como forma de expresar una lucha por una globalización diferente.

ASC (Alianza Social Continental): Red de movimientos sociales americanos conformada en 1998 a partir del rechazo a la firma del ALCA, responsable de la organización de las diversas ediciones de la *Cumbre de los Pueblos*. Recomendamos ver <http://www.asc-hsa.org>.

Banco Mundial: Organismo internacional creado en la Conferencia de Bretton Woods (1944) cuya finalidad era ofrecer asistencia financiera y técnica a los estados para favorecer su desarrollo. En la práctica, es un organismo que recomienda de forma uniforme las mismas recetas de liberalización económica invariablemente favorables al capital transnacional.

BM: Siglas de Banco Mundial.

CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones): Es uno de los organismos internacionales que forma parte del BM. En particular el CIADI trabaja en el armado de tribunales arbitrales *ad-hoc* que resuelvan las demandas planteadas ante este organismo por parte de empresas transnacionales contra Estados que hayan afectado de alguna forma el nivel de ganancias de dichas empresas.



Cumbre de las Américas: Espacios de encuentro de los presidentes de los 34 países miembro de la OEA, y en donde se avanzó en las negociaciones del ALCA. Recordemos que Cuba no ha participado de estas cumbres por estar suspendida en dicha Organización continental desde 1962. Se realizaron en las siguientes ciudades: 1994 en Miami, 1998 en Santiago de Chile, 2001 en Quebec, 2003 en Monterrey (extraordinaria) y 2005 en Mar del Plata.

Cumbre de los Pueblos: Proceso de encuentros paralelos a las Cumbres de las Américas e iniciado en Santiago de Chile en 1998. Organizado por iniciativa de la ASC y sus capítulos nacionales. Ya se han realizado tres Cumbres de los Pueblos y hoy se siguen organizando “Cumbres de los Pueblos del Sur”, con motivo de la reunión de los presidentes del MERCOSUR. Recomendamos ver <http://www.cumbredelospueblos.org>.

Dumping: Expresión utilizada en el comercio internacional y que se refiere a la práctica consistente en vender mercancías por debajo del precio de coste, generalmente gracias al apoyo estatal (vía subvenciones a la producción, exención de impuestos o cotizaciones sociales, etc.). Algunos consideran también “dumping” la no aplicación de una normativa medioambiental, laboral o de protección a la infancia internacionalmente aceptada.

EPA (en inglés *Economic Promotion Agreement*, o Acuerdos de Promoción Económica): Acuerdos de libre comercio promovidos por la UE en forma bilateral con otros países del Tercer Mundo. Son versiones europeas de los conocidos TLC.

Fondo Monetario Internacional: Organismo internacional creado en la Conferencia de Bretton Woods (1944) destinado a garantizar los pagos internacionales en el comercio internacional, mediante un fondo, aportados por los países miembros, que se destinaría a ayudar a aquellos países con situaciones deficitarias en su Balanza de Pagos. En la práctica, el FMI ha condicionado su financiación a la aplicación de Planes de Ajuste Estructural que implicaban la implantación de políticas neoliberales (reducción de gasto público, apertura de mercados, supresión de condiciones a las inversiones extranjeras, etc.), generalmente favorables a los estados acreedores (en contra del propósito inicial de su fundación).

FMI: Siglas de Fondo Monetario Internacional.

GATS / AGCS (en inglés *General Agreement of Trade and Services*, o Acuerdo General de Comercio y Servicios): Acuerdo de la OMC que regula el comercio de servicios. Fue incorporado a partir de 1995.

GATT (en inglés *General Agreement of Trade and Tariffs*, o Acuerdo General de Comercio y Tarifas): Acuerdo internacional sobre desregulación arancelaria a escala global que entró en vigor en 1948. En los hechos, funcionó como una organización de liberalización en el comercio de bienes. Su competencia y esquema de funcionamiento pasaron a manos de la OMC a partir de la fundación de ésta en 1995. Actualmente continúa existiendo, siendo uno de los acuerdos que forman parte de la OMC.

Libre comercio / Librecambio: Doctrina económica originada hacia el siglo XVIII en Gran Bretaña. La figura más emblemática es David Ricardo. Su teoría radica en que el libre intercambio de bienes y servicios favorecerá el crecimiento económico y el bienestar de la población. Históricamente han sido muy breves los períodos en que las potencias económicas, impulsoras de esta teoría, actuaron en consecuencia con ella, pues siempre han mantenido sectores productivos bajo la protección económica del Estado, es decir, mediante el uso de subsidios, la aplicación de aranceles y de otras medidas no arancelarias (cuotas, requisitos de desempeño, medidas fitosanitarias, dumping social, etc.). Esta conducta (contradicторia entre discurso y práctica) se conoce como *doble standard*. Actualmente, el principal impulsor del libre comercio es EEUU.

Mecanismo de Revisión de las Políticas Comerciales (en inglés *Trade Policy Review Mechanism*): Organismo de carácter permanente creado por la OMC, con el propósito de verificar el cumplimiento de los acuerdos firmados en su seno.

MERCOSUR (Mercado Común del Sur): Acuerdo firmado entre Argentina y Brasil, al que después se incorporaron Uruguay y Paraguay, que sustituye al Pacto Andino y que pretende la integración regional mediante la creación de una Unión Aduanera.

NAFTA / TLCAN (en inglés *North America Free Trade Agreement*, o Tratado de Libre Comercio de América del Norte): Acuerdo internacional de libre comercio entre EEUU, Canadá y México que entró en vigencia en 1994. Este ha sido el modelo que se utilizó para los posteriores borradores del acuerdo del ALCA.

OMC (Organización Mundial del Comercio): Organismo que regula el comercio internacional. Son miembros del mismo 151 países a la fecha. Funciona desde 1995 y posee su sede en Ginebra, Suiza. Esta organización es heredera del denominado “sistema GATT” que reguló el comercio internacional desde 1948 a 1995. Es el organismo internacional más importante que aboga por el libre comercio. Su última ronda de negociaciones se denomina “Ronda de Doha” (aún en actividad).

Órgano de Solución de Diferencias (En inglés: *dispute settlement*): organismo de la OMC, de carácter permanente y vinculante para los estados miembros a dicha organización, que actúa de árbitro entre las partes en caso de incumplimiento de los acuerdos comerciales firmados bajo la OMC, o diferencias de interpretación. Sus sentencias son irrecorribles y vinculantes para las partes, existiendo un catálogo de sanciones contra quienes no las acaten. No sólo los estados pueden presentar reclamaciones, sino también las entidades privadas, como las empresas.

Protecciónismo: Doctrina económica opuesta a la del libre comercio, que data del siglo XVIII. Sostiene que el crecimiento de un país sólo puede estar garantizado mediante la protección de la producción nacional frente a la competencia extranjera. Esta doctrina ha caído en desuso a raíz del aumento del comercio exterior en los últimos siglos, pero no por ello ha dejado de ser parte de las prácticas económicas concretas.

TBI (Tratados Bilaterales de Inversión): Tratados internacionales firmados entre dos países (generalmente uno desarrollado y uno no desarrollado), mediante los cuales se otorgan garantías especiales a la inversión extranjera y habilitan el establecer demandas a escala internacional por parte de las empresas inversionistas contra los Estados donde esas inversiones se encuentren radicadas.

TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos): Propuesta del presidente boliviano Evo Morales y complementaria al ALBA, para el establecimiento de acuerdos comerciales internacionales basados en mecanismos de cooperación y beneficio mutuo.

TLC (Tratado de Libre Comercio): Acuerdo internacional entre dos o más países mediante el cual se otorga protección recíproca de inversiones, se garantiza el intercambio de mercancías, se da protección a derechos de propiedad intelectual, se garantiza el comercio en servicios, se limitan las facultades gubernamentales en materia económico-comercial en algunas áreas (ej. telecomunicaciones, correos, salud, educación, etc.). Recomendamos ver <http://www.bilaterals.org>.

TLCAN: Ver NAFTA.

