

La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur

Efren Areskurrinaga Mirandona

Cuadernos de Trabajo / Lan-Koadernoak • Hegoa, nº 76, 2018

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional

Consejo de Redacción

Dirección: Patxi Zabalo
Secretaría: María José Martínez
Tesorería: Eduardo Bidaurratzaga
Vocales: Elena Martínez Tola
Irantzu Mendia Azkue
Gloria Guzmán Orellana
Amaia Guerrero

Consejo Editorial

Alberto Acosta. FLACSO, Quito (Ecuador)
Iñaki Bárcena. Parte Hartuz, UPV/EHU
Roberto Bermejo. UPV/EHU
Carlos Berzosa. Universidad Complutense de Madrid
Cristina Carrasco. Universidad de Barcelona
Manuela de Paz. Universidad de Huelva
Alfonso Dubois. Hegoa, UPV/EHU
Caterina García Segura. Universidad Pompeu Fabra
Eduardo Gudynas. CLAES, Montevideo (Uruguay)
Begoña Gutiérrez. Universidad de Zaragoza
Yayo Herrero. Ecologistas en Acción
Mertxe Larrañaga. Hegoa, UPV/EHU
Carmen Magallón. Fundación Seminario de Investigación para la Paz
Carlos Oya. School of Oriental and African Studies, University of London (Reino Unido)
María Oianguren. Gernika Gogoratuz
Jenny Pearce. London School of Economics (Reino Unido)
Itziar Ruiz-Giménez. Universidad Autónoma de Madrid
Bob Sutcliffe. Hegoa, UPV/EHU
José M^a Tortosa. Universidad de Alicante
Koldo Unceta Satrustegui. Hegoa, UPV/EHU

La revista *Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa* es una publicación periódica editada desde 1989 por Hegoa, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, y consagrada a los estudios de desarrollo. Con una perspectiva inter y multidisciplinar, publica estudios que sean resultado de una investigación original, empírica o teórica, sobre una amplia gama de aspectos relativos a las problemáticas, marcos analíticos y actuaciones en el campo del desarrollo humano y de la cooperación transformadora.

Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa es una revista con carácter monográfico, que aparece tres veces al año y dedica cada número a un trabajo, con una extensión mayor a la habitual en los artículos de otras revistas. Disponible en formato electrónico en la página web de Hegoa (<http://www.hegoa.ehu.es>).

La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur

Efren Areskurrinaga Mirandona
Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa • Nº 76 • 2018
Depósito Legal: Bi-1473-91
ISSN: 1130-9962
EISSN: 2340-3187



www.hegoa.ehu.es

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Avenida Lehendakari Agirre, 81
48015 Bilbao
Tel.: 94 601 70 91
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría
Elhuyar Plaza, 2
20018 Donostia-San Sebastián
Tel. 943 01 74 64
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava
Apartado 138
Nieves Cano, 33
01006 Vitoria-Gasteiz
Tel. / Fax: 945 01 42 87
hegoa@ehu.es

Diseño y Maquetación: Marra, S.L.

Todos los artículos publicados en *Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa* se editan bajo la siguiente Licencia Creative Commons



Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España. Licencia completa:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

Financiado por:



Gipuzkoako Foru Aldundia
Kultura, Turismo, Gazteria eta Kirol Departamentua
Departamento de Cultura, Turismo, Juventud y Deportes

Esta publicación
está indexada en:



La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur

Efren Areskurrinaga Mirandona. Profesor de economía de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU), en la que se ha doctorado en Estudios sobre Desarrollo con una tesis sobre *La liberalización asimétrica del comercio de productos textiles y agrícolas en la Organización Mundial del Comercio: el caso de los países del Sur*, en la que se basa este estudio. efren.areskurrinaga@ehu.eus



Recibido: 15/06/2018
Aceptado: 24/07/2018

Resumen

Este estudio analiza las reglas que han regido el comercio internacional de productos agrícolas y textiles desde la adopción del GATT en la postguerra, hasta la adopción, y posterior desarrollo, de los dos acuerdos internacionales en vigor actualmente en el seno de la OMC: el Acuerdo sobre Agricultura (AsA) de una parte, y el Acuerdo sobre el Textil y el Vestido (ATV) de la otra. A su vez, se analiza la evolución que se ha producido en las negociaciones comerciales en el seno de la OMC desde la adopción de esos acuerdos iniciales hasta la actualidad, así como el impacto que ha tenido esta regulación comercial en los flujos comerciales de estos dos tipos de productos desde y hacia los países del Sur.

El estudio concluye, en primer lugar, que la regulación de ambos sectores desde la postguerra hasta la actualidad ha sido asimétrica a favor de los países desarrollados del Norte y los intereses económicos, políticos y sociales de sus grandes corporaciones transnacionales, y contraria a los intereses de los países en desarrollo del Sur, sus empresas, sus pequeños productores y sus poblaciones. Y, en segundo lugar, que esa asimetría comercial ha afectado negativamente a las capacidades exportadoras de los países del Sur, de forma que éstos han logrado una participación limitada en los flujos comerciales internacionales agrícolas y textiles, disminuyendo así las posibilidades de crecimiento y bienestar de sus economías y poblaciones.

Palabras clave: regulación comercial; comercio desigual; liberalización económica; OMC;; países del Sur; agricultura; sector textil y de la confección.

Laburpena

Lan honek aztertu egiten ditu nekazaritza eta ehungintza sektoreetan nazioarteko merkataritza gidatu duten arauak guda osteko GATT hitzarmenetik hasi, eta MME baitan onartu eta geroztik indarrean diren bi nazioarteko hitzarmenen sorrerara arte: Nekazaritza Hitzarmena (NH) batetik eta Textil eta Jantzien Hitzarmena (TJH), bestetik. Era berean, aztertu egiten du MME-ren baitan bi hitzarmen hauen edukien inguruan hasieratik egungo egoera arte eman diren negoziazioen bilakaera, eta baita arautze jakin honek nola eragin duen bi mota hauetako produktuen nazioarteko elkartrukeen bilakaeran Hegoaldeko herrialdeen kasuan.

Azterlanaren lehen ondorioa da, bi sektore hauetako nazioarteko elkartrukeen erregulazioa, guda ostetik gaur egunera arte, disparekoa izan dela Iparraldeko herrialdeen eta bertako nazioz gairikoen enpresen interes ekonomiko, politiko eta sozialen aldekoa, eta Hegoaldeko herrialdeen, haien enpresen, ekoizle txikien eta bertako populazioen kontrakoa. Bigarrena, Iparraldeko herrialdeen aldeko arautze dispareko horrek kaltetu egin duela hegoaldeko herrialdeen esportazio ahalmenak, eta horren ondorioz, haien parte hartzea nazioarteko elikagaien eta ehungintza alorreko ondasunen elkartrukeetan mugatua izan dela, bertako ekonomien eta biztanleen hazkunde eta ongizate aukerak murriztuz.

Hitz gakoak: merkataritza arauketa, merkataritza disparekoa; liberalizazio ekonomikoa, MME, Hegoaldeko herrialdeak, nekazaritza, ehungintza sektorea.

Abstract

This study analyses the rules that have regulated the international trade of agricultural and textile products, since the adoption of GATT in the post-war period to the inclusion of The Agreement on Agriculture (AoA) and the Agreement on Textile and Clothing (ATC) in the WTO. The article also discusses the evolution of trade negotiations within the WTO from the initial agreements until the current situation, as well as the impact of these regulations on trade flows from and into Global South countries.

The study concludes that trade regulation has favoured Global North countries and the economic, social and political interests of their big transnational corporations at the expense of the Global South, their companies, small producers and citizens. Besides, this trade asymmetry has affected negatively the export capacity of Southern countries, limiting their participation in international trade flows, reducing their growth capacity and the well-being of their economies and societies.

Keywords: trade regulation; unequal trade; economic liberalization; WTO; Countries of the South; agriculture; textile and clothing sector.

Índice

1. Introducción	6
2. Importancia de los sectores agrícola y textil para los países del Sur	8
2.1. El sector agrícola	8
2.2. El sector textil y de la confección	13
3. La regulación excepcional del comercio internacional de productos agrícolas y textiles bajo el GATT	17
3.1. La regulación del comercio internacional de mercancías en perspectiva	17
3.2. La regulación excepcional del comercio agrícola en el GATT	20
3.3. La regulación excepcional del comercio textil y de confección bajo el GATT	24
4. La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles desde la creación de la OMC	29
4.1. La regulación del comercio agrícola en la OMC: el Acuerdo sobre Agricultura (AsA) y sus negociaciones posteriores	29
4.2. La regulación del comercio textil y de confección en la OMC: el Acuerdo sobre el Textil y el Vestido (ATV) y su integración en el régimen general del GATT	34
5. Efectos en los flujos comerciales de los países del Sur de la regulación comercial agrícola y textil en la OMC	37
5.1. Evolución de los flujos comerciales agrícolas internacionales y su impacto en los países del Sur	37
5.2. Evolución de los flujos comerciales del textil y la confección y su impacto en los países del Sur	42
6. Conclusiones	46
7. Referencias bibliográficas	49
Anexo 1. Clasificaciones de países	53

1. Introducción

Los intercambios de bienes y servicios requieren normas y acuerdos previos que los hagan posibles. Los mercados siempre están regulados, tanto en el ámbito nacional como en el internacional y, por supuesto, también se regulan los mercados agrícolas y textiles. Desde el mercantilismo hasta nuestros días los intercambios entre países han estado regulados, pero de un modo distinto en cada momento, en función de los diferentes objetivos económicos, sociales y políticos de los estados.

La reglamentación concreta desarrollada ha reflejado las relaciones de poder existentes entre las diferentes economías en el ámbito internacional. Por ello, a lo largo de la historia se han ido cambiando las normas que han regulado el comercio internacional, en función de los intereses económicos, políticos y sociales de las potencias hegemónicas de cada periodo. Esa regulación, en general, ha sido favorable a las economías más poderosas del Norte y ha ido en detrimento de las economías menos poderosas del Sur¹.

El análisis de las normas reguladoras del comercio internacional de mercancías, y del comercio de productos agrícolas y textiles en particular, ha sido objeto de numerosos estudios e investigaciones académicas. Un repaso a esa literatura en el ámbito de la economía internacional y las relaciones económicas internacionales nos permite afirmar que son prolijos los estudios sobre la regulación del comercio internacional en general, los estudios concretos sobre el comercio agrícola, aquellos otros sobre el comercio textil y de confección, y también los que analizan la situación concreta de los países del Sur en el marco de las relaciones comerciales internacionales, o aquellos que abordan la situación concreta de un país, o un sector en un país o una región, etc. Todo ello siempre sobre un periodo temporal concreto, tanto del presente como de un pasado más o menos reciente².

Sin embargo, existen pocos estudios e investigaciones que traten simultáneamente el análisis de la regulación comercial internacional y sus efectos en los sectores agrícola y textil de los países del Sur. La mayoría de estos análisis se refieren a periodos históricos muy alejados en el tiempo, y escasean los estudios sobre la evolución reciente de la regulación comercial agrícola y textil en el periodo de vigencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) durante estas últimas décadas.

Por todo ello, esta investigación analiza las reglas que han regido el comercio internacional de productos agrícolas y textiles desde la adopción del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en la postguerra, hasta la adopción, y posterior desarrollo, de los dos acuerdos internacionales en vigor que afectan al comercio de productos agrícolas y textiles, firmados en Marrakech en 1994 en el cierre de la Ronda Uruguay del GATT, que supuso asimismo la creación de la OMC. Se trata del Acuerdo sobre Agricultura (AsA) de una parte, y del Acuerdo sobre el Textil y el Vestido (ATV) de la otra.

Seleccionamos para el estudio los sectores agrícolas y textil porque ambos son ramas productivas en las que desarrollan su actividad gran parte de la población de las economías del Sur y se revelan como sectores claves para poder alcanzar mayores niveles de desarrollo y bienestar en esas sociedades del Sur. Ahora bien, como la investigación trata de recoger las situaciones diferenciadas que se han dado en la realidad diversa que constituye el Sur económico, en el desarrollo de la investigación se han utilizado unas fuentes u otras en función de la disponibilidad de datos para realizar análisis agregados por regiones, justificando siempre la elección adoptada.

Así, al referirse la investigación principalmente al Sur económico, se han utilizado las clasificaciones regionales y cualitativas y los datos que aporta la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre

1 En este trabajo se utiliza la categoría de países del Sur en referencia a aquellos que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) clasifica como *economías en desarrollo*, y se califica como países del Norte a los que la UNCTAD clasifica como *economías desarrolladas*. La UNCTAD contempla un tercer grupo, denominado *economías en transición*, que recoge a los antiguos integrantes del *bloque soviético* y algunos estados surgidos de la descomposición de Yugoslavia, salvo aquellos países que se han integrado en la Unión Europea, que están incluido entre los *desarrollados*.

2 Una muestra significativa de esta literatura se recoge en la bibliografía de este trabajo.

Comercio y Desarrollo). En los datos referidos a la situación alimentaria se han utilizado los datos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), en los datos referidos al ámbito industrial se han utilizado los datos de la UNIDO (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) y, finalmente, en los datos referidos al comercio de textiles hemos utilizado los de la propia OMC.

En consecuencia, la investigación se estructura de la siguiente manera. Tras esta introducción, en el segundo apartado, se muestra la importancia económica de los sectores agrícola y textil y de la confección en el conjunto de la actividad económica, el empleo y en los flujos comerciales internacionales de bienes de los países del Sur. Ello se realiza mediante el estudio del peso relativo de los sectores en el producto, en el empleo y en los flujos comerciales internacionales durante las últimas décadas.

En el tercer apartado, la investigación presenta la secuencia histórica básica de la regulación aplicada en los sectores de la agricultura y del textil y la confección en el periodo de vigencia del GATT originario. Se trata de conocer las características que ha tenido esa regulación, por qué se ha adoptado, qué papel han tenido en su definición los dos grandes bloques de países existentes en el ámbito económico internacional—Norte y Sur—, y cómo ha incidido todo ello en el desempeño de los países del Sur.

Posteriormente, en el cuarto apartado, se analiza la evolución que se ha producido en las negociaciones comerciales en el seno de la OMC para los dos sectores analizados —agricultura, textil y vestido— desde la adopción de los acuerdos comerciales liberalizadores iniciales —el AsA y el ATV— hasta la actualidad. Se observa que en ambos sectores las negociaciones apenas han avanzado debido a las asimetrías existentes en los acuerdos originales y también por la negativa de los países del Norte a renunciar a su posición dominante y hacer valer sus intereses —en realidad, el de sus empresas transnacionales—.

A continuación, en el quinto apartado, se analiza el impacto que ha tenido esta regulación comercial durante este periodo en los flujos comerciales de estos dos tipos de productos desde y hacia los países del Sur. Se observa que, a pesar de las trabas comerciales impuestas a los países del Sur, se ha producido un avance importante en la posición exportadora de los países del Sur en ambos sectores, pero en ningún caso al nivel de la capacidad competitiva de estos países. Y además se producen situaciones muy diferenciadas en las diferentes áreas regionales del Sur, con efectos positivos y negativos, tanto para el sector agrícola como para el textil y de la confección.

Por último, en el sexto apartado, se presentan las principales conclusiones que se deducen del análisis realizado. En primer lugar, este estudio nos indica que la regulación de ambos sectores desde la postguerra hasta la actualidad ha sido asimétrica a favor de los países desarrollados del Norte y los intereses económicos, políticos y sociales de sus grandes corporaciones transnacionales, y contraria a los intereses de los países en desarrollo del Sur, sus empresas, sus pequeños productores y sus poblaciones. Y, en segundo lugar, del análisis realizado también se desprende que esa asimetría comercial ha afectado negativamente a las capacidades exportadoras de los países del Sur, de forma que éstos han logrado una participación limitada en los flujos comerciales internacionales agrícolas y textiles, disminuyendo así las posibilidades de crecimiento y bienestar de sus economías y poblaciones.

2. Importancia de los sectores agrícola y textil para los países del Sur

En este apartado realizamos un estudio de los sectores agrícola y textil de los países del Sur por ser ambas actividades muy relevantes para ellos, tanto en el ámbito de la producción y el empleo como en el marco de las relaciones comerciales.

El sector agrícola es especialmente relevante para las economías del Sur. Por una parte, tiene un peso muy alto en el conjunto la actividad económica que se realiza en los mismos y supone la principal ocupación de la fuerza de trabajo. Por otra parte, es una de las principales actividades económicas generadora de divisas, ya que sus flujos comerciales tienen un fuerte peso en el conjunto del comercio exterior de estos países.

Por su parte, el sector textil y de la confección también desempeña un papel muy importante en muchos países del Sur. Los productos textiles han sido las primeras manufacturas que llegaron a las colonias desde las metrópolis y los primeros en ser fabricados en el Sur, debido al bajo nivel de desarrollo tecnológico requerido en su producción y por su alta intensidad en mano obra, cuya abundancia en estos países les genera claras ventajas competitivas. Por ello ha sido un sector clave en sus esfuerzos por diversificar sus economías a través de un proceso industrializador, fuera este impulsado por una estrategia de sustitución de importaciones o mediante políticas de apertura gradual al exterior. Y ello ha contribuido a que este sector también tenga un fuerte peso en la industria de los países del Sur, tanto en el valor de la producción realizada como en el empleo y en sus flujos comerciales exteriores.

Así, los países del Sur han estado involucrados en las relaciones comerciales internacionales desde tiempos muy lejanos. Primero, en el periodo imperial, como colonias dependientes de sus respectivas metrópolis y, después, como países independientes, aunque muy condicionados por su pasado colonial, siendo su función principal la de proveedores de materias primas y participando de un intercambio desigual frente a los países centrales del Norte.

Ahora bien, este diagnóstico general requiere importantes matizaciones. Hoy día es imposible analizar al conjunto de los países en desarrollo del Sur como una entidad económica y socialmente homogénea. Es necesario afinar más el análisis, diferenciando al menos grupos de países, siguiendo criterios de afinidad geográfica o de categorías analíticas más precisas. Por ello, a continuación, se realiza un análisis del peso de estos dos sectores en las economías y flujos comerciales de los países del Sur siguiendo las agrupaciones geográficas y analíticas de la UNCTAD en el periodo transcurrido desde los años 1980 hasta la actualidad.

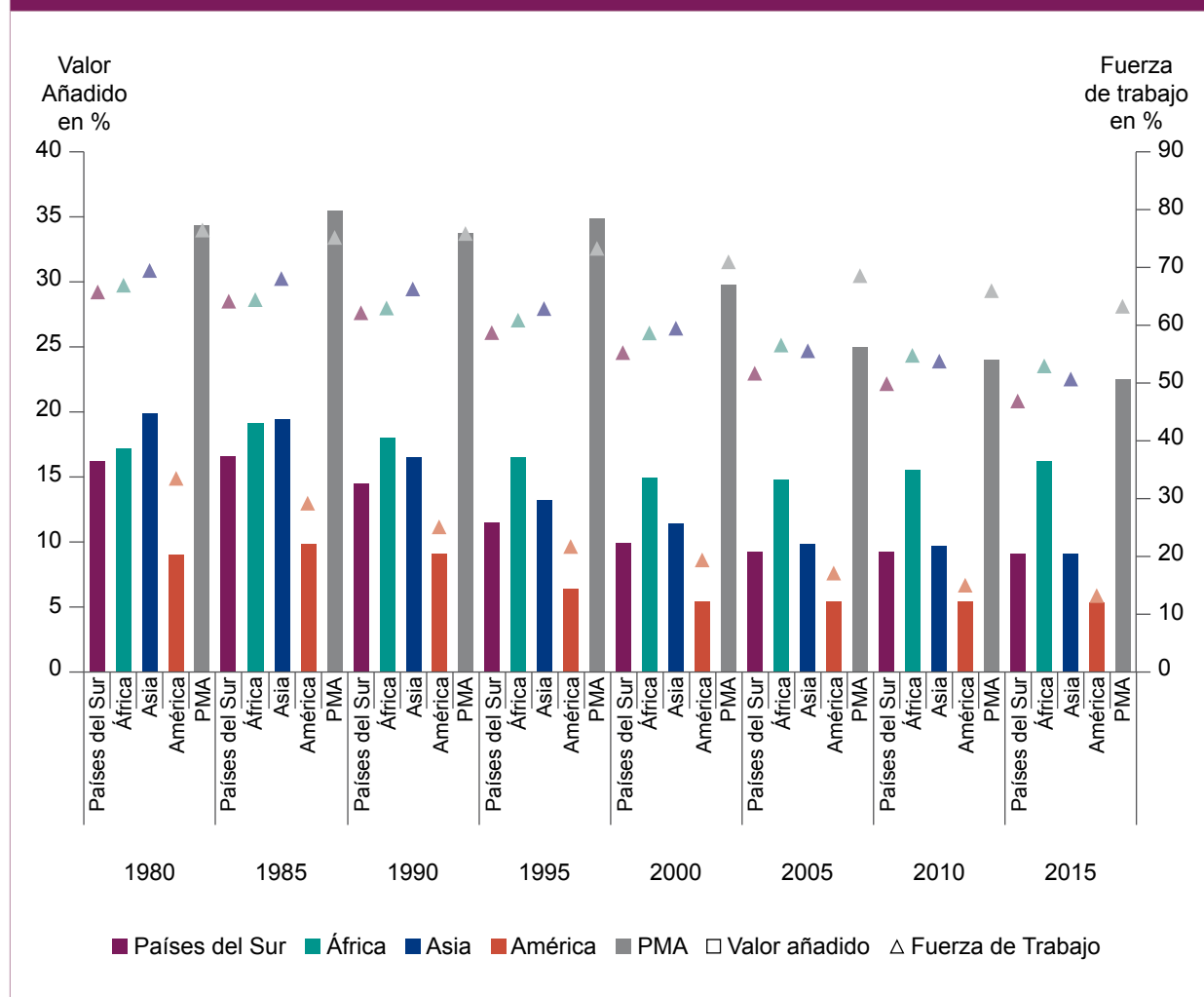
El análisis se centra en el estudio de dos áreas de especial relevancia: i) el peso que tienen estos sectores en el valor añadido y en la fuerza de trabajo de las economías del Sur; y ii) la importancia relativa que presentan dentro de los flujos comerciales de estas economías. Primero analizamos el sector agrícola y posteriormente el sector textil y de la confección.

2.1. El sector agrícola

En esta sección se muestra la gran importancia que tiene en términos cuantitativos el sector agrícola en las economías de los países del Sur, tanto en el ámbito productivo y del empleo como en el comercial.

Para lo primero se han seleccionado dos variables de análisis, una referida al producto y otra al empleo. Estas variables son la aportación del sector agrícola al conjunto del Valor Añadido Bruto (VAB) de la economía y el peso de la mano de obra agrícola en la fuerza de trabajo del conjunto de la economía. Los datos de ambas variables se han obtenido de UNCTADSTAT, que presenta datos agregados de los países del Sur para este sector, evitando así la dificultad que entraña la existencia de criterios dispares en la elaboración de agrupaciones regionales cuando se utilizan distintas bases de datos. Con ellos se ha analizado el peso del sector agrícola para las distintas economías del Sur agrupadas regionalmente durante las tres últimas décadas (1980-2015).

Gráfico 1. Contribución de la Agricultura al Valor Añadido Bruto y a la Fuerza de Trabajo de los países del Sur por regiones, 1980-2015 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a UNCTADSTAT.

En el gráfico 1 se resumen de forma conjunta los elementos más destacados de este análisis, que se complementan con los datos desagregados por subregiones recogidos en el cuadro 1. Este gráfico recoge en dos ejes diferenciados la importancia del sector en estas últimas décadas en las dos variables seleccionadas: i) la aportación del sector agrícola al conjunto del VAB de la economía, en el eje izquierdo, y ii) el peso de la mano de obra del sector agrícola en la fuerza de trabajo del conjunto de la economía, en el eje derecho.

Una primera lectura de los datos nos permite observar que la aportación del sector agrícola tanto al VAB como al empleo total es muy relevante durante todo el periodo analizado, aunque oscila de forma significativa entre las diferentes agrupaciones de países. La importancia que la agricultura tiene en el conjunto de la actividad económica es mayor en África que en cualquier otra región del mundo, siendo especialmente elevada en África Oriental. También es muy importante en Asia del Sur y en aquellas agrupaciones de países de menores ingresos, como es el caso de los Países Menos Avanzados (PMA). No obstante, en todas ellas el peso relativo del sector agrícola ha disminuido manifiestamente durante el periodo analizado.

Un estudio más detallado de los datos permite observar que la aportación de la agricultura al total de la actividad económica ha oscilado en el periodo analizado entre el 5 y el 10%, que se da en su nivel más bajo y para el caso de América, y un peso más alto de entre el 20 y el 35% que encontramos en los PMA.

Además, se pueden observar evoluciones dispares en ese peso según la región de la que se trate, tal y como se expone a continuación. En Asia se producen reducciones sustanciales sostenidas de esa aportación al total, mientras que en África y América se producen tanto periodos de ascenso como de descenso. En el caso de los PMA la aportación del sector agrícola al total se mantiene muy alta hasta los años 2000 y luego desciende continuamente. En Asia y en América su aportación al VAB total se reduce prácticamente a la mitad³, mientras que en el caso de África fluctúa entre el 15 y el 20%⁴. En el caso de los PMA esa aportación al total alcanza entre el 30 y el 35% hasta los años 2000, y desciende hasta el 22% en 2015.

Estas cifras para la agricultura de los países del Sur contrastan con el bajo peso que tiene el sector en los países del Norte y el mundo en su conjunto. En las economías del Norte el sector agrícola representaba el 3,4% del VAB el año 1980, mientras que en 2015 apenas alcanza el 1,3%. En el mundo en su conjunto su importancia se ha reducido paulatinamente en todo el periodo, desde cerca del 10% en 1980 hasta el 4,5% de la actualidad.

La importancia del sector agrícola es más significativa, si cabe, en el peso que la fuerza de trabajo empleada en el mismo. Según podemos observar en el gráfico 1 –eje vertical derecho–, la proporción de empleo en la agricultura es muy elevado en la mayoría de las regiones del mundo en desarrollo.

De esta manera, actualmente el porcentaje de empleo agrícola supera el 10% en todas las regiones, situándose por encima del 50% en África y Asia y en el 60% en el caso de los PMA, con un máximo de incidencia en el periodo del 80% en el caso de los países de África Oriental. Y esto a pesar del descenso importante y generalizado que esta variable ha experimentado en el periodo analizado, salvo nuevamente para África Oriental donde apenas se ha reducido ese peso en cinco puntos porcentuales y se ha situado entre el 75 y el 80% del empleo total.

Pero, una vez más, en este rango amplio de incidencia se pueden observar diferencias apreciables entre agrupaciones de países. El peso de la ocupación en la agricultura es significativamente mayor en el Este de África, con niveles superiores al 75% en todo el periodo que, en el Norte de África, donde este peso se sitúa por debajo del 50% y desciende continuamente en este tiempo hasta el 25% en 2015. En América Latina y el Caribe su incidencia es menor: se sitúa por debajo del 30% en todo el periodo, descendiendo progresivamente hasta alcanzar poco más del 10% en 2015. Estas tendencias geográficas explican los resultados de los PMA, mayoritariamente africanos, cuya ocupación en la agricultura oscila entre el 75% de comienzos del periodo al 65% actual.

El peso de la mano de obra agrícola en el total alcanza incluso dimensiones mayores si diferenciamos esa participación por género. La participación de la mano de obra femenina agrícola es superior al promedio nacional de ambos sexos en la totalidad de las áreas regionales y grupos de países considerados y alcanza actualmente 82% del total de la mano de obra femenina en África del Este, el 70% en los PMA y el 65% en Asia del Sur⁵.

Pasamos ahora a analizar la importancia del sector agrícola en las relaciones comerciales de los países del Sur. En este caso también los intercambios de productos agrícolas han sido históricamente, y lo siguen siendo en la actualidad, una parte fundamental de sus flujos comerciales internacionales. El análisis se centra en la evolución de las dos últimas décadas que están marcadas por un nuevo impulso del proceso liberalizador del sector agrícola con la puesta en marcha del Acuerdo sobre Agricultura (AsA) en el seno de la OMC.

3 En Asia la agricultura pasa de suponer el 20% del VAB total a comienzos del periodo a algo menos del 10% al final; en América esa pérdida es del 10 al 5%. Pero este peso y su posterior reducción es mayor aún en el caso de Asia del Sur, donde pasa de representar casi el 30% al inicio a un 17% del total en 2015.

4 En el caso del Norte de África la aportación del sector agrícola al VAB total oscila entre el 10 y el 15%, al contrario que en la región de África Subsahariana, donde esta aportación es estable en torno al 18% en durante los últimos veinte años. En África Oriental, en cambio, esa aportación es muy superior en todo el periodo, siendo mayor del 30% hasta finales del siglo XX, para situarse luego en el 27%.

5 Cálculos propios a partir de la base de datos UNCTADSTAT.

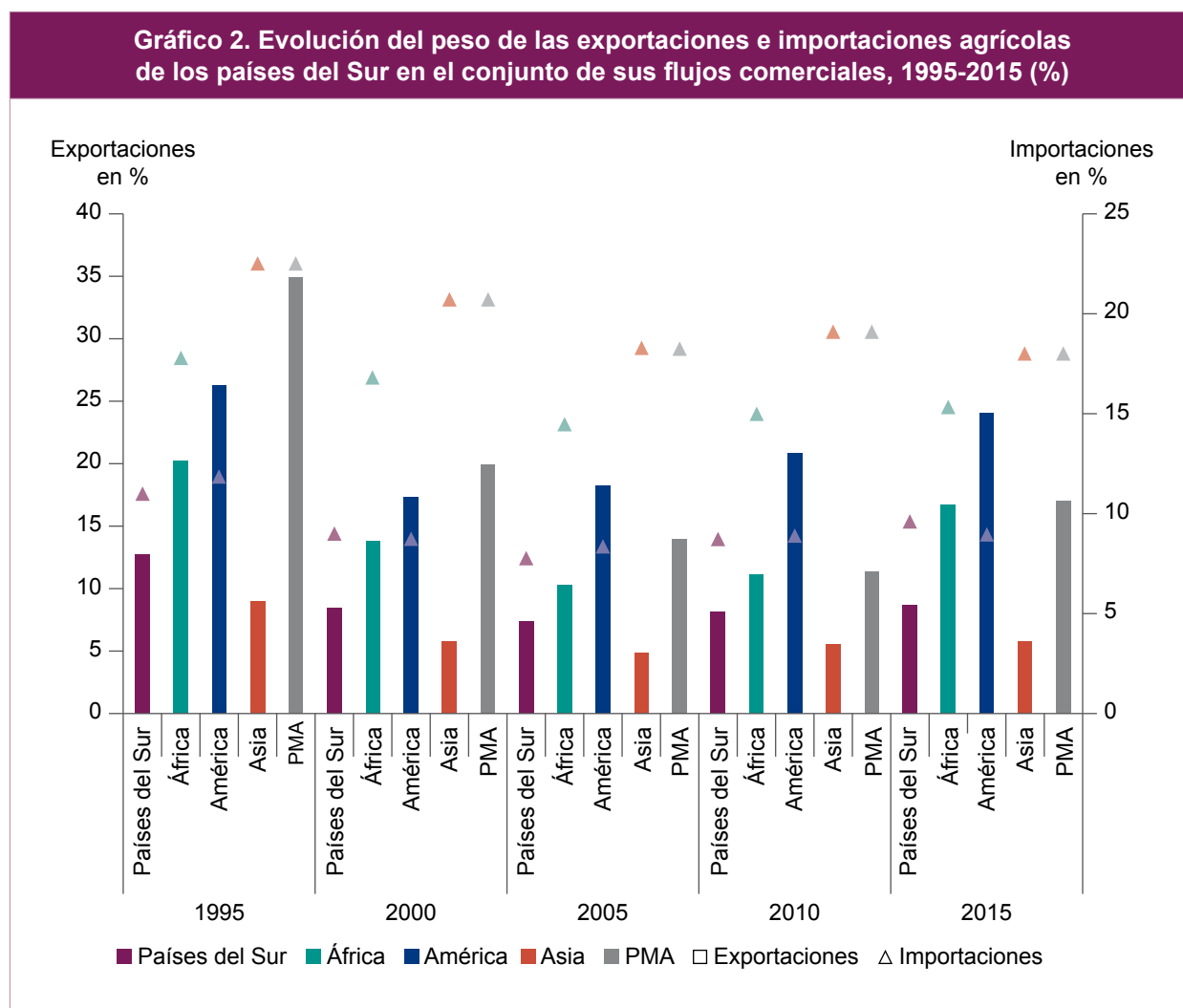
Cuadro 1. Evolución del peso del sector agrícola en el valor añadido y en la fuerza de trabajo de los países del Sur por regiones y subregiones, 1980-2015 (%)

Año	Valor añadido										Fuerza de trabajo									
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015				
África	17,2	19,2	18	16,5	14,9	14,8	15,5	16,2	67	64,5	63	60,9	58,6	56,5	54,8	53				
África del Norte	11,5	11,5	15,6	14,3	12,5	12,2	13,1	13,7	50,4	46,5	41,3	39	35,9	32,5	30,1	25				
África Subsahariana	19,5	22,6	20,2	18,5	17,3	17	17,7	18,2	70,8	68,6	67,6	65,7	63,5	61,5	59,8	57,9				
África Occidental	21	24,4	27,8	28,9	24,1	26,9	25,4	22,2	64,7	61	58	54,4	51,2	48,9	46,4	44,3				
África Oriental	30,7	34,5	30,1	30,9	29,4	27	27,2	27	81,9	80,6	82,1	82	81,1	79,4	78,2	77,7				
África Central	21	19	21,8	26,8	16,5	11,5	11,5	12,5	72,3	70,9	70,5	66,9	63,6	60,8	57,1	53,3				
África del Sur	6,6	5,5	4,9	4,2	3,6	3	2,9	2,7	25,2	22,5	19,3	16	13,7	11,6	10,5	9,3				
América	9	9,8	9,1	6,4	5,4	5,4	5,4	5,4	33,5	29,2	25,1	21,7	19,4	17,1	15	13,2				
El Caribe	11,6	10,7	11,3	8,1	6,6	5,4	5,1	4,3	36,3	33	30,6	27,8	26,5	24,4	22,2	20,8				
América Central	8	8,7	7,7	6	4,6	4	4,1	4,2	38,9	34,9	30,7	27	23,8	21,4	18,4	16,1				
América del Sur	9,3	10,4	9,6	6,4	5,7	6,3	5,8	5,9	31,3	27	22,6	19,4	17,3	15	13,2	11,5				
Asia	20	19,5	16,5	13,3	11,4	9,8	9,7	9,1	69,5	68,1	66,3	62,9	59,5	55,6	53,8	50,7				
Asia Occidental	6,2	7,4	9,5	8,1	6,7	5,7	4,9	4,1	42,5	40,1	38,1	33,2	28,2	24,2	19,3	16,3				
Asia Oriental	24,8	20,9	15,5	11,2	9,6	8,5	8,2	8	73,7	73,2	72,8	69,5	66,2	62,6	59,8	56,8				
Asia del Sur	28,8	28,5	26,8	24,5	22,2	17,4	16,7	17	67,8	65,1	61,9	58,8	56	52	52,8	50				
Asia del Sudeste	21,5	19	14,4	12,7	11,3	10,5	12,1	11,1	63,9	62,2	59,4	55,9	52,7	49,7	46,8	44				
PMA	34,2	35,8	31,8	33,7	30,9	27,5	26,9	22,5	76,5	75,1	75,9	73,4	71,0	68,6	66,0	63,3				

Fuente: elaboración propia en base a UNCTADSTAT y FAOSTAT.

El gráfico 2 recoge la evolución del peso de las exportaciones e importaciones de productos agrícolas en el conjunto de las exportaciones e importaciones de mercancías de los países del Sur para el periodo 1995-2015. En él se observa que, aunque este peso se ha ido reduciendo en estas dos últimas décadas, aún es muy relevante en determinadas áreas geográficas. Las exportaciones –medidas en el eje vertical izquierdo– representan una proporción relativa mayor que las importaciones –medidas en el eje vertical derecho– en todo el periodo y en todas las áreas, salvo Asia donde predominan las importaciones. No obstante, es preciso destacar la existencia de diferencias regionales relevantes respecto a las exportaciones.

Así, el peso de las exportaciones agrícolas sobre el total de las exportaciones suponía en 1995 menos del 10% en el caso de Asia, pero alcanzaba el 20% en África y el 25% en América, llegando al 35% en el caso de los PMA e incluso al 55% en África del Este. Posteriormente, se reduce su peso de forma importante para recuperarse en el transcurso del periodo analizado, aunque con ritmos y velocidades diferenciadas.



Fuente: elaboración propia en base a UNCTADSTAT.

En América se produce una fuerte caída de 9 puntos entre 1995 y el 2000, pero significativamente se revierte a primeros de la década y prácticamente recupera el nivel inicial en 2015. En África, en Asia y los PMA el descenso es más pronunciado y la recuperación más débil, aunque por motivos diferentes. En el caso africano obedece a un menor desempeño económico en el contexto liberalizador establecido por el AsA (FAO, 2011).

Por su parte, el peso de las importaciones agrícolas sobre el total de las importaciones presenta una trayectoria más estable, con menores oscilaciones, siempre en unos niveles inferiores al peso de las

exportaciones y marcando una tendencia ligeramente descendente. En el periodo analizado ese peso se sitúa en torno al 20% para los casos de Asia y los PMA, el 15% en África y el 10% en América, pero alcanza el 25% en el Norte de África.

2.2. El sector textil y de la confección

En esta sección se muestra que también el sector textil y de la confección tiene una importancia elevada en términos cuantitativos en las economías del Sur, tanto en el ámbito productivo y del empleo como en el comercial.

Ahora bien, el análisis del peso del sector textil en el producto y el empleo se va a realizar para los principales países exportadores e importadores de productos textiles y de la confección, en lugar de considerarse el conjunto de los países del Sur y sus diferentes regiones. La principal razón para ello es la ausencia de datos específicos sobre el valor añadido y el empleo textil⁶ para un número significativo de años en muchos países del Sur, lo que hace inviable un planteamiento de conjunto como el realizado con el sector agrícola. En cambio, como para el comercio internacional la UNCTAD proporciona datos adecuados, el análisis del sector exterior se hace para el conjunto de los países del Sur.

Por tanto, se toman como referencia los 14 países del Sur que se encuentran hoy día entre los 20 principales exportadores e importadores mundiales de productos textiles y de la confección, y se analiza el peso de su valor añadido y su empleo en el total de la actividad manufacturera en el periodo 1980-2015.

El cuadro 2 recoge el peso del sector textil y de la confección en el producto y el empleo del total del sector manufacturero de estos 14 países⁷. En él se puede observar que en 1980 el sector textil y vestido era muy relevante en el producto y en el empleo industrial de muchos de estos países. El sector textil y de la confección representaba en 1980 el 40% del valor añadido total manufacturero en el caso de Bangladesh o Hong Kong⁸, sobre el 20% para la India, Paquistán y Marruecos, o el 18 % en el caso de China y Túnez. Mientras que este sector suponía a su vez más de dos terceras partes del empleo manufacturero de Bangladesh, prácticamente la mitad de ese empleo en Paquistán, sobre el 40% del empleo industrial de Hong Kong y Marruecos, en torno al 30% del empleo manufacturero total de Sri Lanka y Túnez, sobre el 25% en la India, Indonesia y Tailandia, quedando en torno al 15% en el caso de China.

La relevancia económica del sector textil y de la confección en ambas variables ha ido disminuyendo durante las últimas décadas a medida que estos países han ido mejorando su desarrollo industrial en otras ramas de actividad, y dado que la mayoría de ellos se ha insertado en las fases de menor valor añadido de las cadenas globales de valor, salvo China. Pero el peso del textil y de la confección sigue siendo hoy muy relevante en algunos de estos países, particularmente en términos de aportación al empleo manufacturero. Así, podemos observar que en 2010 en Bangladesh este sector aporta prácticamente el 50% del valor añadido y más del 70% del empleo manufacturero; eso sí, ahora impulsado por el sector del vestido (aporta el 35% del valor añadido y el 55% del empleo). En la mayoría de los casos se observa un descenso continuado y sin fuertes variaciones de la importancia económica del sector en el conjunto del sector manufacturero, tanto en el producto como en el empleo, salvo en Túnez y Camboya, donde esta importancia no solo no se ha reducido, sino que ha aumentado en el periodo analizado.

6 Este tipo de datos los ofrece la Agencia de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO) y en el caso de numerosos países del Sur son muy limitados a unos pocos años recientes. Y en el caso del empleo tampoco podemos recurrir a los datos de Organización Internacional del Empleo (OIT), porque ofrece los mismos desagregados por niveles de cualificación, pero no por sectores industriales de actividad.

7 Se utilizan las categorías 17 –textil– y 18 –vestido– de la base de datos INDSTAT-2 Rev 3 junio 2018. Para la mayoría de los países el sector fundamental es el textil, pero hay países como Bangladesh, Camboya o Túnez donde actualmente el sector principal es el del vestido. En el texto se indicarán oportunamente los casos diferenciados respecto al patrón común.

8 En este año Bangladesh y Hong Kong presentan situaciones muy distintas. El sector textil supone el 40% tanto del empleo como del producto de Bangladesh mientras que en el caso de Hong Kong el sector del vestido suponía 30% del empleo y el producto. En el resto de países se repite el patrón de Bangladesh de predominio del sector textil con una pequeña aportación del sector del vestido.

Cuadro 2. Peso del sector textil y de la confección en el valor añadido bruto y en el empleo del sector manufacturero de los 14 países del Sur principales exportadores mundiales de productos textiles y de confección, 1980-2015 (porcentajes)

Año*/País	Participación en el VAB (%)															Participación en el empleo (%)														
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015														
Bangladesh	42,9	30,3	37,5	37,0	-	-	49,6	-	67,1	65,6	67,1	70,6	77,0	-	71,4	-														
Camboya	-	-	2,6	22,4	79,0	0,0	-	-	-	35,3	38,8	33,3	73,6	-	-	-														
Sri Lanka	13,7	6,5	24,3	29,5	31,3	29,2	31,2	31,6	31,8	36,7	50,9	53,1	49,1	42,4	55,0	52,6														
China	18,3	14,1	14,8	11,7	11,2	9,1	-	-	14,3	15,5	18,7	16,3	18,1	17,6	13,3	10,8														
Hong Kong	41,5	40,2	36,0	26,6	19,9	23,9	10,0	5,4	44,4	45,6	46,2	37,8	26,8	29,9	16,3	9,0														
India	21,3	15,0	15,2	11,2	11,8	8,3	8,2	8,4	25,2	23,9	22,2	22,3	20,9	21,3	19,1	19,2														
Indonesia	13,8	12,9	14,6	18,8	14,0	9,6	8,2	9,2	26,6	22,6	27,5	31,5	26,2	24,1	22,5	21,7														
Malasia	7,0	4,9	6,5	5,2	3,9	2,3	1,8	1,6	12,9	12,7	12,7	9,1	7,7	6,3	4,7	4,6														
México	-	6,1	4,8	3,5	3,3	2,6	2,8	2,3	-	13,9	12,6	10,0	10,4	14,7	8,1	7,0														
Marruecos	19,9	21,2	17,3	18,4	16,2	13,2	8,5	6,8	39,1	31,5	36,1	41,4	42,5	41,9	32,0	24,8														
Paquistán	22,1	19,1	27,5	26,1	33,3	28,0	-	-	49,8	40,9	43,7	46,6	57,6	53,8	-	-														
Vietnam	-	-	-	-	13,2	14,7	11,2	9,0	-	-	-	-	22,2	22,6	23,6	25,4														
Tailandia	7,7	11,6	29,7	14,6	10,5	7,2	5,8	-	26,9	41,9	42,7	47,3	16,4	17,2	15,7	-														
Túnez	18,6	-	20,3	33,4	35,1	41,8	19,0	-	31,7	-	-	45,2	48,7	-	38,1	32,6														
Turquía	15,3	14,3	14,9	16,1	15,2	18,1	15,5	17,2	23,4	25,2	29,1	31,5	32,9	31,9	26,3	26,6														

 Fuente: elaboración propia en base a INDSTAT-2 Rev. 3.^a Las cifras se corresponden con el valor del año más próximo disponible.

En Túnez su contribución al valor añadido total ha aumentado del 6% al 9%, mientras que se ha multiplicado casi por cinco la aportación del empleo textil al empleo manufacturero total, pasando del 8% en 1980 al 37,2% de 2010. En el caso de Camboya se produce un fuerte incremento de la importancia del sector tanto en el valor como en el empleo a partir de los años 1990, debido a que otros productores asiáticos han deslocalizado a este país parte de sus actividades productivas por el menor coste de su mano de obra. De este modo el sector tiene una fuerte aportación tanto al valor –por encima del 35%– como al empleo total de Camboya⁹. Por su parte, Paquistán muestra otro comportamiento diferenciado. El sector textil aumenta su contribución al valor generado en prácticamente todo el periodo –aunque se reduce en la última década–, pero ello no se traduce en un mayor peso en el empleo manufacturero, que se mantiene constante; eso sí, a niveles muy altos, en torno a la mitad del empleo total.

Pasamos ahora analizar la importancia y la evolución de los flujos comerciales de productos textiles y de la confección del conjunto de los países del Sur, y sus diferentes agrupaciones geográficas. En este caso lo primero que queremos señalar es que el comercio internacional de estos productos ha estado condicionado por las estrategias localizadoras de las grandes empresas transnacionales del sector y por las regulaciones excepcionales de estos flujos comerciales en el ámbito internacional, cuyo máximo exponente ha sido el Acuerdo Multifibras (AMF).

En ocasiones las empresas transnacionales han situado las plantas de producción cerca de los grandes mercados estadounidense y europeo, impulsando los flujos exportadores de las economías del Sur próximas a dichos mercados¹⁰; mientras que en otras ocasiones han deslocalizado esas plantas de producción por todo el globo en busca de los menores costes de producción, incrementando las exportaciones de otros países del Sur con abundante mano de obra barata, particularmente asiáticos. Este hecho ha tenido como consecuencia que el sector textil sea muy importante en el conjunto de la actividad económica de algunos de esos países.

Todo ello ha generado, un patrón de comercial dominado por los países centrales y con la participación de sólo unos pocos países del Sur, caracterizado también por la existencia de importantes flujos de importaciones de componentes para su ensamblaje y posterior reexportación.

La Ronda Uruguay, al certificar el fin del AMF, abrió una nueva etapa en el desarrollo y la estructura de estos flujos, ya que los países del Sur quedaron más libres para participar en ellos gracias a la eliminación progresiva de las barreras no arancelaria¹¹ contempladas en el AMF. De esta manera, los países del Sur han adquirido un mayor protagonismo en el comercio de productos textiles y de la confección a lo largo de estas últimas décadas, si bien se encuentran aún muy lejos de su capacidad competitiva.

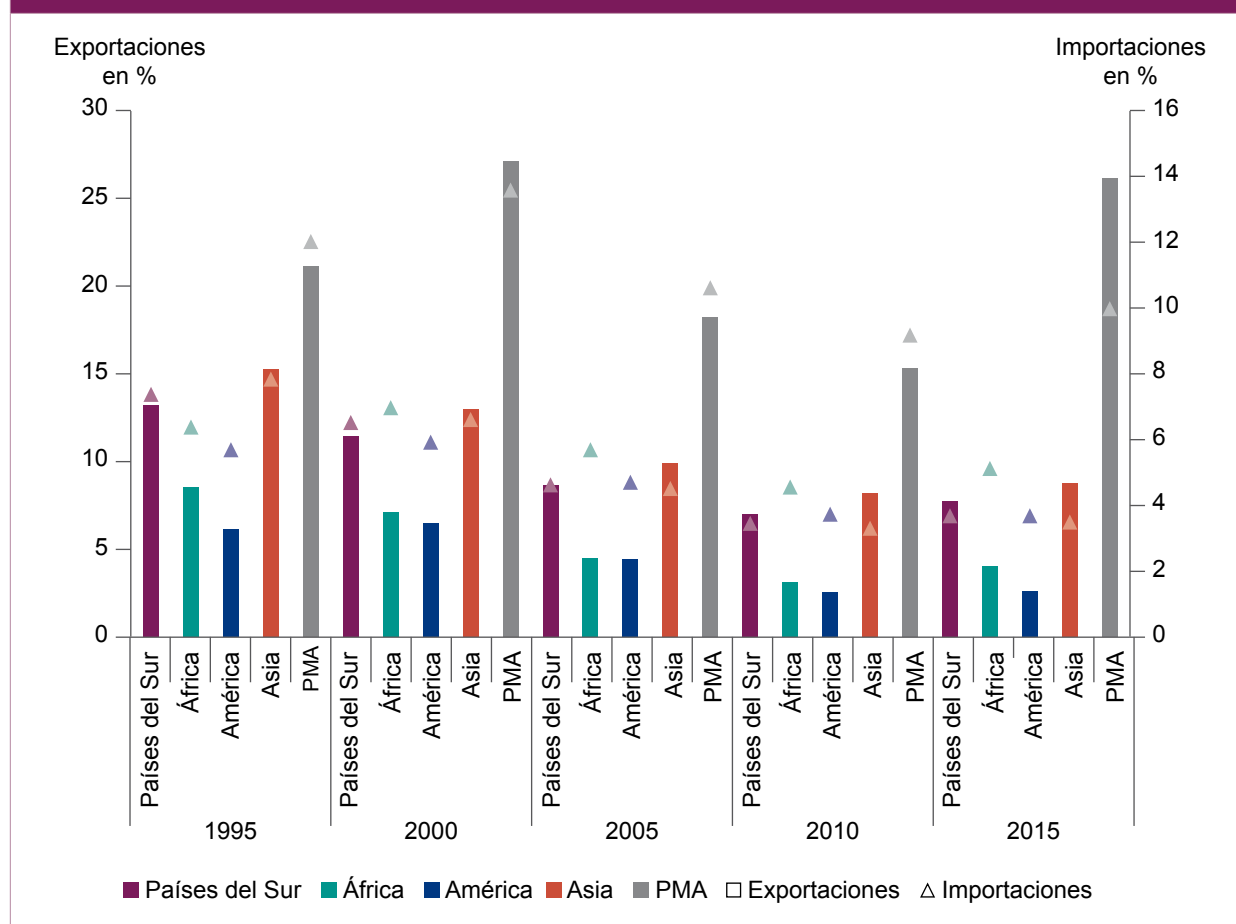
El gráfico 3 recoge la evolución del peso de las exportaciones de productos textiles y de la confección (SITC 65 y 98) de las distintas regiones de los países de Sur en el periodo 1995-2015 respecto al total de las exportaciones de esas regiones. En él puede observarse que las exportaciones de textil y ropa suponen una parte muy significativa del total de las exportaciones de mercancías de numerosas regiones del Sur, aunque en clara tendencia descendente. Así suponen el 15% de las exportaciones de Asia al inicio del periodo, pero su participación se reduce a la mitad al final del mismo. Y se observa la misma tendencia en África y América, pero a niveles inferiores que, en el caso asiático, puesto que rondan el 5% de las exportaciones.

9 La aportación del empleo textil al empleo total se duplica desde los años 1980 a los 2000, alcanzado el 40% en el dato más reciente disponible.

10 En esta dinámica destacan, por un lado, México y los países de Centroamérica y el Caribe, y, por el otro, Turquía y algunos países del Norte de África.

11 Por barreras no arancelarias nos referimos a aquellas reglamentaciones comerciales que establecen requisitos técnicos, de origen o de seguridad en la fabricación de esos productos que limitan arbitrariamente la entrada de estos productos en los mercados.

Gráfico 3. Evolución del peso de las exportaciones y las importaciones de productos textiles y de la confección de los países del Sur 1995-2015 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a UNCTADSTAT.

Ahora bien, si desagregamos los datos vemos que estas exportaciones desempeñan un papel clave en Asia del Sur. En esta subregión las exportaciones de textil y vestido suponen el 31% del total en 1995, aumentan hasta el 36% en 1998 para reducirse significativamente a lo largo de los siguientes años hasta alcanzar su menor nivel con tan sólo un 15 % del total en 2011, y se recuperan hasta el 21% en 2015.

En el caso de los Países Menos Adelantados (PMA) estas exportaciones suponen más del 15% del total en todo el periodo, son el 20% en 1995 y alcanzan el 25% en el 2000. En la primera década del nuevo milenio el peso específico de las exportaciones de textiles y confección se reduce hasta el 15% y en los últimos años se recupera, hasta llegar al 26% en la actualidad.

Por otra parte, el peso de las importaciones de productos textiles respecto al total de las importaciones es muy inferior en todas las regiones quedando en la mayoría de ellas por debajo del 10%, aunque es ligeramente superior para los PMA. Pero es muy importante para países concretos de América y Norte de África que se han especializado en la reexportación de este tipo de productos a los grandes mercados del Norte de América y Europa.

3. La regulación excepcional del comercio internacional de productos agrícolas y textiles bajo el GATT

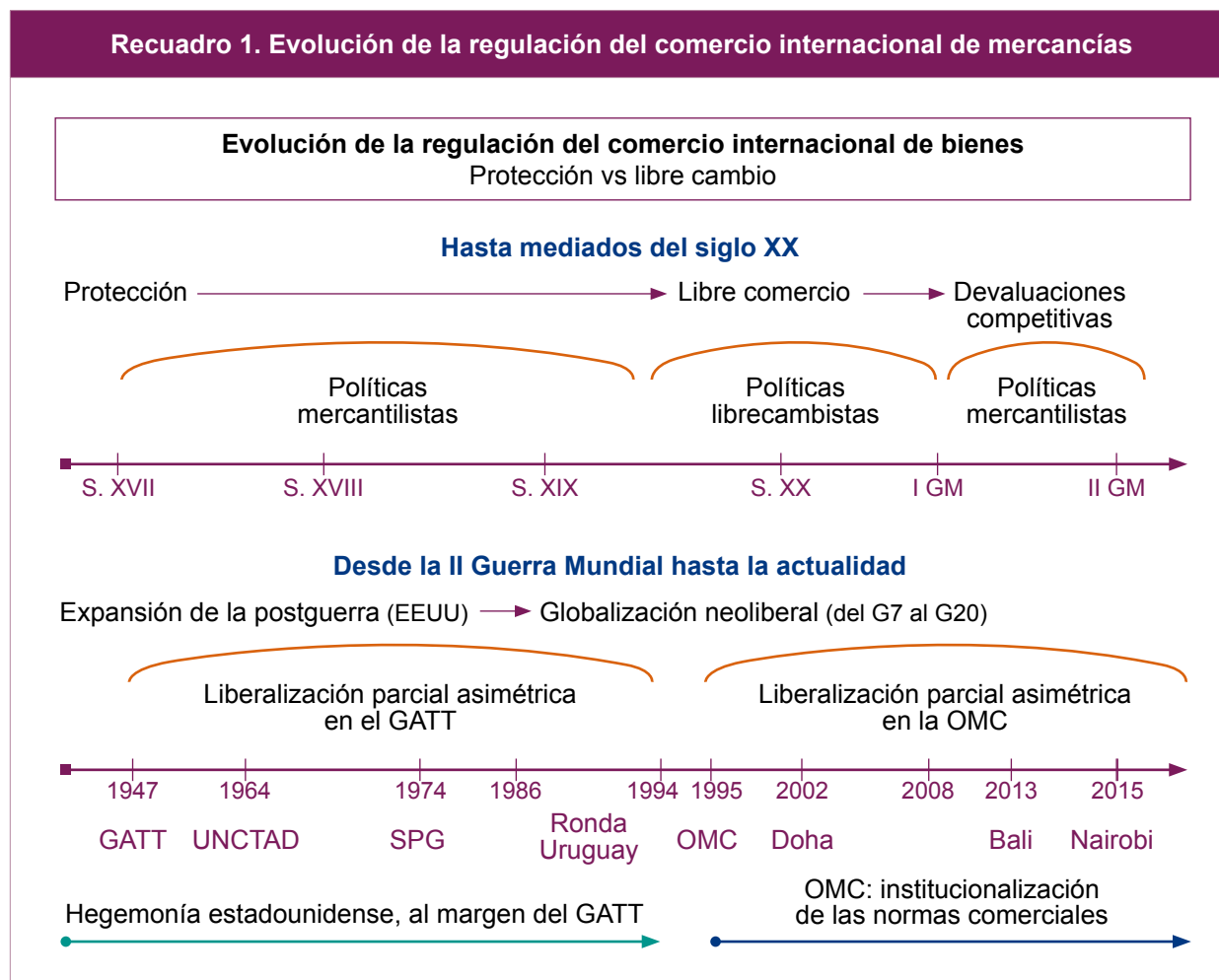
Esta sección analiza las principales regulaciones que han marcado el devenir del comercio internacional de productos agrícolas y textiles a partir de la implantación con el GATT del orden comercial de la postguerra hasta la creación de la OMC en 1995. Para situarlas en su contexto, previamente se introducen algunas consideraciones sobre la relación entre política comercial y desarrollo, y se realiza un breve repaso histórico de su evolución desde el mercantilismo hasta la II Guerra Mundial.

3.1. La regulación del comercio internacional de mercancías en perspectiva

Desde Ricardo hasta la actualidad, la teoría económica del comercio internacional señala que este comercio es beneficioso para todas las partes que participan en él, porque permite alcanzar una mayor eficiencia a través de la especialización y la competencia, logrando con ello mayores niveles de renta (Chang, 2005). No obstante, la historia económica nos muestra que la práctica de los diferentes países no ha seguido en todo momento esa orientación favorable a la especialización y la apertura exterior a los mercados internacionales, sino que a menudo han priorizado el ámbito del mercado nacional y su protección frente a terceros países. Porque, en el ámbito de la política comercial, siempre ha existido un pulso entre la adopción de medidas de protección y defensa de las industrias y mercados nacionales y la adopción de medidas de apertura al exterior. Y se ha adoptado uno u otro enfoque en diferentes periodos históricos en función de los intereses nacionales particulares del momento (Chang, 2004).

De hecho, los países actualmente avanzados han seguido más bien la doctrina de List, que defiende la protección de la industria naciente hasta que esta se ha desarrollado suficientemente y esté en condiciones de hacer frente a la competencia exterior. Y solo una vez que han alcanzado ese nivel, que les permite competir entre iguales con los más avanzados, esos países han accedido a liberalizar su comercio internacional. No obstante, esto no les ha impedido predicar lo contrario de lo que previamente han practicado –como ya denunciara List respecto al Reino Unido a mediados del siglo XIX– y defender que el libre comercio siempre beneficia a los países que lo adoptan, promoviéndolo también para aquellos países que no han alcanzado esa capacidad para competir entre iguales. Y dada su condición de potencias económicas, políticas y militares, lograron imponerlo a los países dependientes –colonias– o semiindependientes –mediante tratados desiguales– desde finales del siglo XVIII hasta la II Guerra Mundial (Chang, 2004).

Antes, en el periodo de supremacía del pensamiento mercantilista (S.XVII-XVIII), se defendía la intervención de los gobiernos para impulsar los intercambios comerciales con terceros países con el fin de obtener excedentes positivos de la balanza de pagos sustentados en una clara defensa de la producción y el mercado interno. En este contexto, se prohibían o se ponían grandes trabas –aranceles de aduanas– a las importaciones provenientes de terceros países, y la actividad económica y los intercambios comerciales internacionales estaban fuertemente regulados y controlados para la defensa de los intereses nacionales frente a las otras potencias coloniales contra las que se competía (Chang, 2005).



Fuente: elaboración propia con base en Maddison (2002) y Millet (2001).

A pesar de las aportaciones de los fisiócratas contra la intervención estatal y a favor de un orden natural libre en el ámbito económico y social durante el siglo XIX, el pensamiento y la praxis mercantilista se mantuvo en ese tiempo y sólo fue cuestionada y enmendada en un periodo breve durante la segunda mitad del siglo XIX, como podemos observar en el recuadro 1. Esto ocurrió después de que Gran Bretaña levantara la protección sobre el comercio de granos y suscribiera con Francia un tratado de libre comercio –Cobden-Chevalier, 1860–. A este le sucedieron nuevos acuerdos de esta índole entre otros países europeos, acuñando la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF), que extendía el mejor trato otorgado a un país al resto de participantes en ese comercio, lo que trajo un fuerte descenso de los aranceles (Millet, 2001).

La I Guerra Mundial marcó el fin de estos tratados comerciales bilaterales y el inicio de un periodo marcado por una administración gubernamental de los flujos comerciales, incluso con la imposición de restricciones cuantitativas al comercio. Aunque en los años veinte del siglo XX se eliminaron las trabas cuantitativas al comercio de la mano de la Sociedad de Naciones, no se tomaron medidas para reducir la alta protección arancelaria existente en las relaciones comerciales.

La gran depresión estadounidense de los años 1930 dio inicio a una nueva fase de intensificación de las medidas proteccionistas y de fuertes subidas arancelarias e incluso de adopción de sucesivas devaluaciones competitivas de las monedas que supusieron un profundo deterioro de las relaciones comerciales internacionales. Entre 1934 y el inicio de la II Guerra Mundial se retomaron esas relaciones comerciales con nuevos acuerdos bilaterales que incluían la cláusula de NMF, firmándose un total de 31 acuerdos. La II Guerra Mundial marca nuevamente un escenario de protección, aunque esta situación se modificó radicalmente en el periodo de la postguerra con la apuesta a favor de un nuevo orden internacional favorable al comercio “liberalizado”, basado en la cooperación económica entre los estados (Millet, 2001).

Ahora bien, no todos los estados participaron e influyeron del mismo modo en las normas que iban a materializar esa cooperación entre estados a favor del libre comercio. En ese proceso la potencia económica hegemónica de los Estados Unidos desempeñó un papel decisivo. Por ello, las reglas de ese nuevo orden refrendaron los intereses y la visión estadounidense, condicionando significativamente el alcance liberalizador real de las regulaciones adoptadas en ese nuevo escenario regulatorio (Hathaway, 1987).

El orden comercial de la postguerra se comenzó a forjar en la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo de La Habana, reunida en noviembre de 1947 a instancias de Estados Unidos, pero se concretó finalmente en el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, más conocido como GATT por sus siglas en inglés, también liderado por Estados Unidos. En efecto, Estados Unidos instó al Comité Económico y Social de las Naciones Unidas a la celebración de esa conferencia para tratar sobre la creación de un organismo internacional para la regulación de los intercambios comerciales, la Organización Internacional del Comercio (OIC). Aunque esta conferencia se celebró en febrero de 1948 dio lugar a la Carta de La Habana –estatutos de la OIC–, cabe resaltar que en el periodo preparatorio el gobierno de Estados Unidos, con la autorización de su Congreso, impulsó simultáneamente un proceso de negociaciones bilaterales de reducciones arancelarias con 23 países, que se fusionaron en un documento único que se denominó GATT (Srinivassan, 2000).

Fue este acuerdo, el GATT y no la Organización Internacional del Comercio, el principal instrumento regulatorio del comercio internacional del nuevo orden comercial creado en la postguerra, manteniéndose como tal hasta el año 1995, cuando fue sustituido por la Organización Mundial del Comercio (OMC). La primacía del GATT se produjo a pesar de ser concebido como un acuerdo arancelario de carácter temporal y sin que el mismo haya tenido en ningún momento el carácter de organización internacional. Es más, ese fue el objetivo estadounidense en la conferencia de La Habana: lograr un mero acuerdo arancelario y no la creación de una organización formal que tratase de vigilar e incidir en los efectos de las relaciones comerciales en la generación de empleo y en el proceso de desarrollo de los diferentes países, aspectos que defendieron en la Habana el Reino Unido y los países recién independizados del Sur¹².

De esta manera, aunque la propuesta de OIC incluía en su título II numerosos artículos referentes a las obligaciones sustanciales de las partes y la forma de hacerlas efectivas por un organismo internacional, finalmente no llegaron a entrar en vigor porque Estados Unidos no ratificó la Carta de La Habana¹³. Por tanto, desde ese momento, la regulación del GATT quedó en manos de las “partes contratantes” actuando conjuntamente, y no en las de una organización internacional propiamente dicha (Srinivassan, 2000).

Esa regulación basada en acuerdos temporales, sin estructuras y normas internacionales sólidas para su funcionamiento ni para la resolución de conflictos, ha facilitado que las potencias económicas más importantes hayan marcado los contenidos de la política comercial internacional a la medida de sus intereses y no en la búsqueda del beneficio común compartido del conjunto de los países. Dicha regulación se ha limitado a los temas arancelarios de su interés y no ha encarado los desafíos que suponen tanto el desarrollo como la situación específica de los países en desarrollo.

Por eso los países del Sur llevaron la problemática del empleo y el logro del desarrollo en relación al comercio internacional al ámbito de las Naciones Unidas, lo que se hizo efectivo con la creación en 1964 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Es precisamente la labor realizada por este organismo la que ha posibilitado abordar en el seno del GATT los temas del empleo, el crecimiento y el desarrollo, aunque en general se han quedado en un carácter más discursivo

12 John Maynard Keynes fue quien defendió la posición británica, que entendía que se debía abordar también el efecto de las transacciones comerciales en el empleo y el desarrollo de las industrias nacionales, planteamiento compartido por numerosos países del Sur que agregaban su situación de atraso relativo en el proceso de desarrollo como aspecto específico también a tener en cuenta.

13 Estados Unidos tenía un especial interés en las negociaciones arancelarias y el impulso del libre comercio debido a su situación de potencia hegemónica, y no quería someterse a normativas internacionales que pudieran limitar su expansión comercial.

que real, de manera que solo como excepción se han producido ciertas concesiones a los países del Sur como medidas de contrapeso por la liberalización asimétrica impuesta por los países del Norte a favor de sus intereses.

Así, más allá de la retórica, la inclusión en 1965 del título IV en el GATT para el tratamiento especial y diferenciado a los países en desarrollo o el establecimiento en 1974 del sistema de preferencias generalizado apenas han generado beneficios tangibles para estos países. Tal como se explica en los epígrafes siguientes, lo más paradójico para el sistema de liberalización multilateral, y lo más perjudicial para los países del Sur, ha sido la exclusión de las medidas de liberalización del comercio de los dos tipos de productos más sensibles y más competitivos de los países del Sur, los agrícolas y los textiles.

Por lo tanto, en la posguerra se articuló, en el ámbito capitalista occidental, un modelo de regulación comercial liberalizador flexible a la medida de los intereses de la potencia hegemónica del momento, y en general también del resto de los países del Norte, que ha tenido consecuencias muy importantes en el devenir de esas relaciones comerciales y en el reparto de sus costes y beneficios. Ese reparto ha favoreciendo claramente los intereses comerciales de los grandes productores y las grandes corporaciones del Norte en detrimento de los países del Sur y sus pequeños productores y empresas locales. Esta realidad es especialmente notoria en el ámbito de sus dos excepciones más importantes: el sector textil y de la confección y el sector agrícola. No en vano los productos textiles y agrícolas han sido las excepciones más importantes que se han introducido en el acuerdo originario del GATT de 1947 para la liberalización del comercio internacional.

3.2. La regulación excepcional del comercio agrícola en el GATT

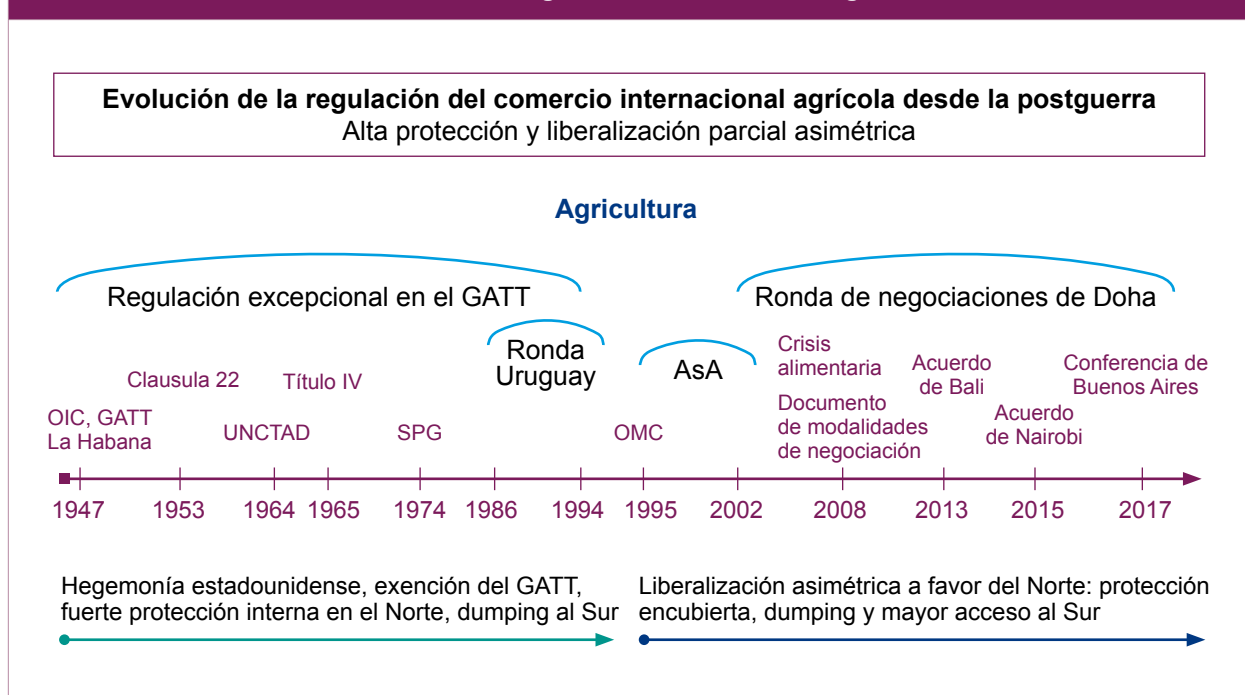
La agricultura se ha regulado de una forma excepcional desde la implantación del orden comercial internacional de la postguerra. En esa época era considerada como un sector estratégico por su función esencial para la seguridad alimentaria nacional, dada la experiencia de Europa en el transcurso de las dos guerras mundiales y tras ellas, y la de Estados Unidos durante la gran depresión de los años 1930.

A pesar de ello, en su afán por favorecer el comercio internacional de mercancías, el acuerdo no cita expresamente los productos agrícolas como sujetos de un tratamiento especial, por lo que se entiende que entran dentro de su ámbito de cobertura y les son de aplicación los principios generales del GATT¹⁴. No obstante, sí se regularon excepciones específicas referidas a los productos agrícolas en numerosos artículos del GATT y se dio preferencia a las regulaciones agrícolas nacionales preexistentes que contenían medidas protectoras del sector agrícola nacional de esos países, principalmente EEUU. Fruto de esta preferencia de las legislaciones nacionales preexistentes, se regularon excepciones en la normativa reguladora del GATT para el comercio de productos agrícolas en el ámbito de las subvenciones a la producción interna, las restricciones cuantitativas a la importación y a la exportación, en la fijación de precios por parte de las empresas estatales de comercialización y en las restricciones voluntarias de exportaciones (Sharma, 2000; Stewart, 1993).

El recuadro 2 nos muestra gráficamente el devenir que ha tenido la regulación del comercio agrícola desde la postguerra hasta la actualidad.

14 Estos principios básicamente son la cláusula de nación más favorecida, el trato nacional, la reciprocidad, la transparencia, y el compromiso de adoptar reducciones arancelarias.

Recuadro 2. Evolución de la regulación del comercio agrícola internacional



Fuente: elaboración propia.

Los ámbitos de excepcionalidad más significativos recogidos en el articulado del acuerdo originario del GATT fueron los establecidos para definir el tipo de subvenciones y restricciones cuantitativas que se pueden adoptar. Ello se materializó en la redacción dada a los artículos XI y XVI del GATT. En ellos, se eximió a la agricultura de los compromisos adquiridos por las partes en materia de eliminación de restricciones cuantitativas a la importación y exportación del resto de mercancías, en especial las manufacturas. Así mismo, también se exime a los países que comercien con productos agrícolas de la prohibición de otorgar subvenciones para la producción y la exportación de estos productos. De esta manera, la decisión de excluir a la agricultura de la prohibición de adoptar este tipo de medidas permitió que la agricultura quedara *de facto* excluida de los compromisos liberalizadores establecidos en el GATT (Sharma, 2000).

En el ámbito de las ayudas a la producción interna, el artículo XVI permite el uso de subvenciones directas a los productores y al sostenimiento de precios –incluidas las subvenciones a la exportación–, con la única obligación de notificarlos. Por su parte, el artículo XI fija excepciones concretas sobre el uso de restricciones cuantitativas a la importación y exportación. En su apartado XI.2 excluye de esta prohibición aquellas que tengan como objeto el establecimiento de un programa gubernamental de control de la producción y la comercialización de un determinado producto. Esas medidas que son motivo de excepción se corresponden precisamente con un tipo de programas gubernamentales muy habituales sobre los productos agrícolas. De esta forma, aquellos países que en virtud de sus legislaciones nacionales previas a la adopción del GATT habían establecido restricciones a las importaciones de determinados productos agrícolas sin límite alguno, pudieron seguir aplicando estas medidas restrictivas del comercio agrícola internacional durante todo el periodo de vigencia temporal del GATT, es decir, hasta mediados de los años 1990. En la práctica esta exención se ha mantenido en este periodo incluso sin que estuvieran en vigor planes nacionales de apoyo a esos productos (Stewart, 1993).

Esta exención en el acuerdo GATT, otorgada inicialmente a ciertos productos agrícolas de Estados Unidos, se ha ampliado a otros muchos productos de otros países del Norte¹⁵, lo cual ha impedido eliminar esas prácticas restrictivas del comercio de productos agrícolas. Así, estas restricciones a la importación permitidas formalmente en el marco del GATT de modo excepcional y temporal, en la práctica se han mantenido vigentes y han condicionado el comercio agrícola internacional durante cuatro décadas¹⁶.

Otro tanto ocurre con la regulación respecto a las subvenciones a la exportación. En 1955 se aprueba la prohibición de otorgar subvención a la exportación de manufacturas, pero se excluye de la misma a los productos agrícolas primarios, si ello no genere un aumento significativo de la cuota de mercado equitativa que le corresponde (Stewart, 1993). Esa redacción ambigua ha permitido interpretaciones muy amplias del término productos agrícolas primarios –incluyendo aquellos con un grado de transformación importante– y de lo que significa ese aumento significativo respecto de la cuota de mercado equitativa que le corresponde (Sharma, 2000).

El Código sobre Ayudas, aprobado en la Ronda de Tokyo¹⁷, incluía una referencia directa a las subvenciones a la exportación de productos primarios, que definía más detalladamente el concepto de “una cuota de mercado justa”. Esa cuota era exigible sólo entre las partes signatarias del mismo y en su cálculo se usaba un periodo de tres años como periodo base para determinar la cuantía de esa cuota justa. Pero como las prácticas subvencionadoras provenían de periodos prolongados de tiempo muy superiores a esos tres años marcados como periodo base, el efecto real de la medida fue prácticamente nulo (Stewart, 1993).

A la postre, han sido estas ayudas por parte de los países del Norte, tanto las ayudas otorgadas a la producción interna como las otorgadas para la promoción de las exportaciones, las que han generado la mayoría de las principales disputas comerciales en los años de vigencia del GATT (Zeitzy y Vales, 1989).

Sin embargo, la regulación excepcional del comercio agrícola no se agota con las medidas expuestas hasta el momento, sino que es mucho más amplia y aborda otro tipo de medidas que no están ni contempladas ni prohibidas explícitamente por la normativa del GATT, pero que afectan a una parte sustancial del comercio internacional de estos productos. Entre ellas destacan la fijación de precios por parte de las empresas estatales de comercialización, las restricciones voluntarias de exportaciones (RVE), las medidas sanitarias y fitosanitarias y los recargos variables a las importaciones o las restituciones por exportación.

En el caso de las empresas estatales de comercialización, el artículo XVII del GATT obliga a las partes a que las actuaciones de estas empresas no otorguen ningún trato discriminatorio a las partes firmantes y en todo caso a negociar con las partes negativamente afectadas si estas empresas aplican subidas de precio a las importaciones de las partes. Pero esta previsión del artículo XVII apenas ha sido aplicada. La prioridad establecida por estas empresas al sostenimiento de los ingresos de los productores nacionales ha hecho que se hayan fijado precios administrados interiores distintos de los precios internacionales, y también que se haya limitado la entrada de importaciones. Cabe resaltar que este proceso se ha realizado sin negociación o compensación alguna a las partes afectadas. Así, todo ello ha constituido otra forma de protección que ha limitado el alcance del comercio internacional de estos productos (Stewart, 1991).

15 Esta exención es de aplicación inicialmente sólo para el caso de Estados Unidos y su ley Agricultural Act de 1951, sección 22. La misma permite la imposición de esas restricciones a la importación para ciertos productos como el azúcar, el tabaco, los productos lácteos, etc. Además, en 1953 se admite como exención al GATT una redacción que permita incluir el contenido de esa norma estadounidense, apelando a la regulación preexistente o “derechos del abuelo” como se conoce en la jerga del GATT. Y ello, aunque su contenido fuera claramente contrario a los principios liberalizadores del GATT. Ese proceder estadounidense hizo que en el transcurso del GATT el resto de países del Norte –y en especial la Unión Europea, tras su constitución y la adopción de la política agrícola común– hayan optado por generar excepciones equivalentes para sus productos (Hathaway, 1987).

16 En efecto, esta exención temporal ha estado vigente en el ámbito del comercio agrícola hasta la firma en 1994 del Acuerdo sobre Agricultura (AsA), aunque tampoco ha desaparecido plenamente con él.

17 Se denomina Código sobre Ayudas al acuerdo alcanzado en 1979 en esa ronda de negociaciones sobre la interpretación y la aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT originario (Stewart, 1993).

Las presuntamente *voluntarias* RVE suponen una clara restricción cuantitativa a determinadas importaciones de productos que viola el espíritu del GATT, pero que han sido posibles por la falta de concreción otorgada a su artículo XIX respecto a las medidas de emergencia que se permite tomar a las partes ante entradas masivas de importaciones que puedan dañar a los productores locales. Estas medidas, a su vez, no son revisadas sino media denuncia concreta al respecto, extremo que apenas ha ocurrido porque su uso ha sido generalizado¹⁸.

Otro tanto ocurre con los derechos variables a la importación y las restituciones por exportación, aplicados fundamentalmente por la Unión Europea dentro de su Política Agrícola Común (PAC) para el sostenimiento de precios a los productores comunitarios. En ambos casos se aplican estos derechos en una cantidad concreta, que se determina como la diferencia que hay entre el precio interno y el precio internacional del producto de forma que se encarecen las importaciones y se abaratan las exportaciones de los productos comunitarios. Estas medidas, contrarias a la liberalización comercial buscada por el GATT, han aislado *de facto* los mercados agrícolas europeos y han permitido que los grandes productores comunitarios se hayan convertido en unos de los principales exportadores e importadores mundiales de productos agrícolas a costa de los países del Sur y de un alto coste para el presupuesto comunitario.

Este conjunto de prácticas restrictivas del comercio y el uso y abuso de medidas sanitarias y fitosanitarias en la regulación de las importaciones han supuesto que el comercio agrícola bajo el GATT haya sido en muchos aspectos un “comercio administrado”, basado en la habilidad de los diferentes países para subsidiar a sus productores y exportadores en detrimento de las ventajas competitivas de los países del Sur (Zietz y Valdes, 1988).

En el ámbito agrícola, por tanto, el GATT refleja un difícil equilibrio entre los intereses de las partes y las políticas agrícolas vigentes en ellas y la voluntad de establecer un marco de reglas internacionales vinculantes que dotaran de previsibilidad y estabilidad a los intercambios internacionales. En definitiva, se trata de un enfoque posibilista, determinado por las circunstancias históricas del momento –como la reconstrucción de la postguerra, el desafío del desarrollo y la hegemonía estadounidense–, pero que se fue desvirtuando continuamente por el uso particular y unilateral de las reglas comerciales aplicadas por parte de los países dominantes en el escenario comercial internacional (Millet, 2001).

El desarrollo de la regulación del comercio internacional hasta mediados de los años 1980, con el inicio de la octava ronda de negociaciones comerciales del GATT, conocida como la Ronda Uruguay, se limitó básicamente a la aplicación de las reducciones arancelarias comprometidas en su vigencia y a intentar mitigar los efectos de las restricciones cuantitativas existentes. En dicho desarrollo incidió el importante aumento del número de países signatarios –la mayoría países en desarrollo que logran la independencia– y las crisis cíclicas del comercio, así como la progresiva adopción del pensamiento liberal en el marco de las relaciones y las políticas económicas a implementar (Millet, 2001).

De esta forma, el aumento en el número de economías del Sur participantes y su acción coordinada hizo que se modificara el GATT original para incluir una nueva Parte IV en el acuerdo, referida al comercio y desarrollo, que buscaba otorgar un tratamiento especial y diferenciado a los países en desarrollo. Se trataba de establecer un trato específico a sus manufacturas para ayudar en su proceso industrializador, y de tener en cuenta el menor nivel de desarrollo de éstos a la hora de otorgar concesiones recíprocas. Éstas se eliminaron en el año 1971 con el establecimiento del sistema de preferencias generalizadas (SPG), logrado por la acción conjunta de estos países en el marco de la UNCTAD.

El resultado del proceso descrito fue la creación de un profundo “desorden”¹⁹ en los mercados mundiales de productos agrícolas durante esos años. Ese desorden se mantiene hasta prácticamente nuestros días y está caracterizado por unos altos niveles de protección de los mercados locales de los países ricos para los productos agrícolas, aislándolos de los mercados mundiales con un alto coste presupuestario para sus contribuyentes. Estos mercados mundiales se encuentran dominados por bajos precios, debido

18 Estas prácticas orientadas a imponer Restricciones Voluntarias a las Exportaciones de los países del Sur también van a usarse, con mayor intensidad si cabe, en el sector textil y de la confección.

19 Descripción acuñada por David Gale Johnson (1973).

a las crecientes subvenciones a las exportaciones de productos agrícolas y políticas de *dumping* de los países industrializados. Como consecuencia, se produce un descenso de la producción y un aumento de las importaciones de alimentos de los países en desarrollo, así como una menor participación en el comercio internacional de los productores eficientes no otorgantes de subsidios (Sharma, 2000; Zeitz y Valdes, 1989).

En este contexto, en la Ronda Uruguay las partes aceptan incluir a la agricultura bajo la disciplina de las normas liberalizadoras del GATT, tras los intentos fallidos en rondas previas. Se acuerda una nueva normativa para la regulación del comercio agrícola, el Acuerdo sobre Agricultura (AsA), en el seno de una nueva organización internacional con poderes sancionadores, la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los pormenores del AsA y la evolución de la regulación del comercio agrícola en el seno de la OMC hasta la actualidad se abordan en el cuarto apartado de este trabajo. De momento cabe adelantar que, aunque en principio el AsA supone una regulación favorable a la liberalización del comercio agrícola, esta ha sido muy limitada ya que contiene una serie de compromisos y normas muy asimétricas en contra de los intereses de la mayoría de los países del Sur.

3.3. La regulación excepcional del comercio textil y de confección bajo el GATT

También el sector textil se ha regulado de una forma excepcional en el orden comercial internacional de la postguerra. En este caso, el sector estuvo regulado durante más de cuatro décadas²⁰ mediante acuerdos comerciales extraordinarios al margen del GATT y contraviniendo abiertamente las normas liberalizadoras vigentes en dicho acuerdo para el resto de mercancías. Esto se debió a la presión ejercida sobre las autoridades comerciales de los países del Norte por parte de un fuerte lobby empresarial del textil y la confección²¹. Los intereses de estos productores de tejidos y prendas de vestir del Norte para frenar la competencia de los países exportadores más competitivos del Sur han condicionado la regulación comercial internacional de este sector.

De esta manera, no se produjo la inserción del sector textil en el régimen general liberalizador del GATT y se creó un sistema regulador propio del comercio de estos productos al margen del GATT que se dilató hasta la finalización de la Ronda Uruguay del GATT y la adopción del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV) ya en el marco de la OMC. Estos acuerdos excepcionales tuvieron al inicio un carácter bilateral y se realizaban entre un país importador del Norte y un país exportador, normalmente del Sur²², y se referían a un producto concreto como el algodón. Con el paso del tiempo estos acuerdos bilaterales se fueron extendiendo a un número mayor de países exportadores del Sur. El recuadro 3 recoge este devenir.

Así, Estados Unidos enfrentó la competencia en sus mercados utilizando diversas estrategias. Primero, en los años 1930 recurrió a su poder de persuasión como potencia mundial para alcanzar acuerdos voluntarios bilaterales de reducción de exportaciones, las conocidas como restricciones voluntarias de exportaciones (RVE). Más adelante, en los 1950, adoptó medidas unilaterales de restricciones a la importación de textiles²³ dirigidas inicialmente contra países y productos concretos. Posteriormente, en los 1960, intervino mediante la imposición de este tipo de restricciones de forma multilateral en colaboración con otros países del Norte.

20 Ese periodo se refiere a la vigencia de acuerdos comerciales internacionales de carácter multilateral desde los años 1960. Pero si se toman en cuenta los antecedentes bilaterales de esta regulación excepcional, que comienzan en 1937, el periodo se extiende durante siete décadas (Shahin, 2005; Jiménez, 1997).

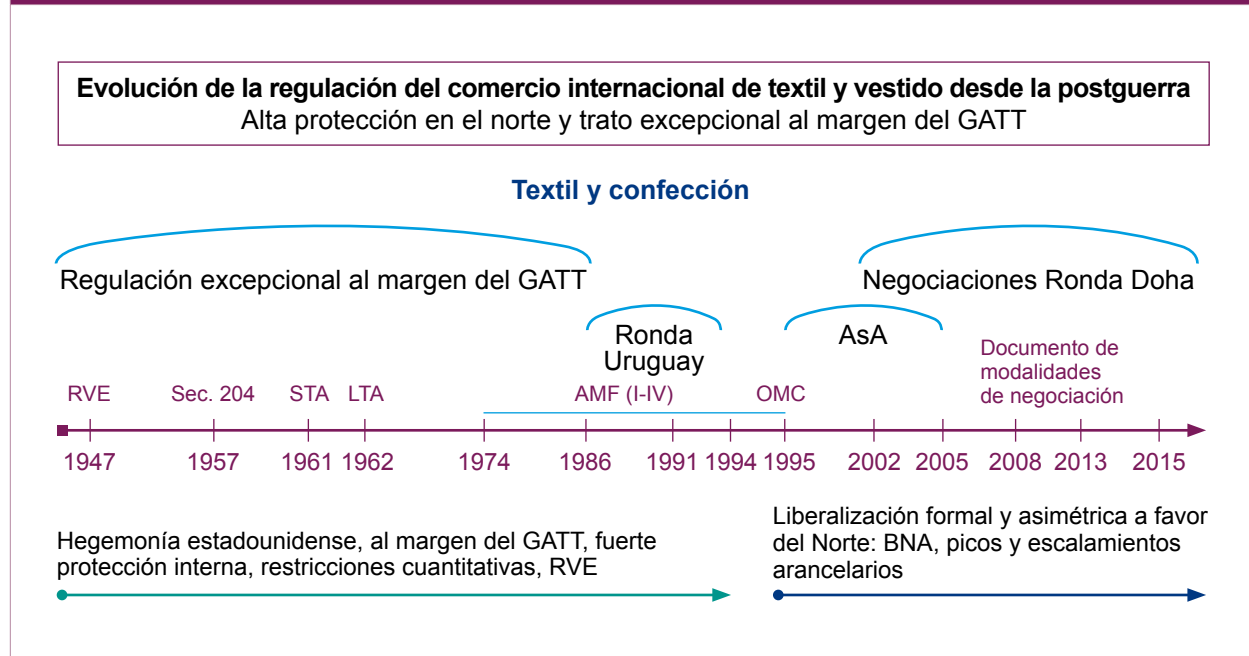
21 Hasta los años 1970 el sector textil tuvo un fuerte peso en el producto y el empleo de los países del Norte, lo cual otorgaba una fuerte capacidad de incidencia a su lobby empresarial.

22 Salvo el acuerdo precursor de esta regulación excepcional, que fue adoptado entre los EEUU y Japón en 1937, o el realizado posteriormente entre EEUU e Italia en 1957.

23 Ese fue el resultado de la adopción en 1956 de la Agricultural Act, sección 204 que permitió el establecimiento de restricciones a la importación de productos textiles y de la confección.

Por su parte los países europeos impusieron sus cuotas a la importación de estos productos de un modo individual desde los años 1930, pero otorgando a su vez tratamientos preferenciales por criterios regionales –entre Alemania y Europa del Este– o coloniales –Reino Unido y la Commonwealth–. Después, estos países participaron activamente en el mantenimiento de estas restricciones en acuerdos de carácter multilateral (Jiménez, 1997).

Recuadro 3. Evolución de la regulación del comercio internacional del textil y la confección



Fuente: elaboración propia.

Estas políticas comerciales bilaterales de limitación artificial de la capacidad exportadora de Japón y los países del Sur, permitieron a otros exportadores del Sur ocupar el espacio arrebatado a los principales exportadores con la aplicación de las citadas RVE. Así, en un primer momento, países como Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán y, después, India o Paquistán aumentaron significativamente sus exportaciones de algodón a los mercados del Norte, de modo que éstos se vieron obligados a presionarles para que también aceptaran un acuerdo de RVE. Esta estrategia dio sus frutos a EEUU en su relación bilateral con Japón en 1956, y al Reino Unido con Hong Kong, India y Paquistán; pero no a EEUU con Hong Kong.

Con el tiempo esta regulación bilateral fue insuficiente para frenar las crecientes importaciones de productos textiles desde los países más competitivos del Sur y, por eso, a finales de los años 1950 resultó necesaria para los intereses de los países del Norte la firma de acuerdos multilaterales de reducción de importaciones con la fijación de cuotas por país y producto a las exportaciones de productos textiles y de confección de los países del Sur (Shahin, 2005).

Se inicia así un periodo marcado por los acuerdos multilaterales de alcance más amplio –incluían a varios países al mismo tiempo y contenían nuevos productos textiles sujetos a reducción, además del algodón– y con otra justificación: “los desórdenes temporales del mercado”.

En efecto, la imposición de estas RVE a los exportadores de textiles del Sur estaba mermando la credibilidad estadounidense favorable al libre mercado en el marco del GATT, y éste adoptó una nueva justificación que contradecía menos directamente esas reglas, pero que le siguió permitiendo aplicar restricciones cuantitativas a las exportaciones de productos textiles y de la confección provenientes de sus competidores del Sur. Esta nueva estrategia se plasmó en los Acuerdo de Corto Plazo del comercio del algodón (STA) de 1961 y en el Acuerdo a Largo Plazo del comercio del algodón (LTA) de 1962, antecedentes directos del Acuerdo Multifibras (AMF), el mayor acuerdo excepcional para la regulación del

comercio del textil y la confección, que como su nombre indica se expande a otros productos diferentes del algodón.

Los acuerdos multilaterales de restricción de exportaciones del Sur comenzaron a principios de los años 1960 en conversaciones paralelas dentro de la Ronda Dillon del GATT. Aunque tenían un carácter inicialmente temporal hasta la adopción de una salida permanente a largo plazo, perduraron durante décadas sin lograr dicha solución. Así, con una fuerte presión de EEUU para alcanzar un acuerdo rápido bajo la amenaza de tomar medidas unilaterales de cierre de sus mercados, en 1961 se alcanzó el Acuerdo de Corto Plazo del comercio del algodón. Este acuerdo estaba dirigido al establecimiento de unas reglas compartidas entre el Norte y el Sur para ordenar el comercio de estos productos con la finalidad de impedir los “desordenes de mercado” que las importaciones del Sur estaban generando en los mercados del Norte, para lo que incluía restricciones a la exportación del Sur y la fijación de cuotas de importación en el Norte. El STA tuvo una duración de un año porque su finalidad era regular únicamente el periodo interino mientras se negociaba un acuerdo a largo plazo, cuyos preparativos se incluyeron en el STA²⁴.

Este nuevo acuerdo, conocido como el Acuerdo a Largo Plazo del comercio del algodón de 1962, contemplaba un horizonte temporal de 5 años y tenía la vocación de dar una mayor estabilidad a las relaciones comerciales futuras (Shahin, 2005). Con este propósito el acuerdo se estructuraba en dos partes. La primera creaba normas más estables de acceso a esos mercados sin generar desordenes y controlaba el crecimiento de las importaciones. La segunda establecía vías de reducción paulatina de las restricciones al comercio vigentes.

La primera parte aportaba legitimidad a las restricciones cuantitativas a las importaciones para evitar desórdenes de mercado y establecía un mecanismo para su aplicación. En dicho mecanismo era el importador el que evaluaba el desorden o el riesgo de desorden y no tenía que otorgar ninguna compensación a cambio, a diferencia de las reglas del GATT que si la consideraba. La segunda parte contemplaba una reducción del 5% de las restricciones existentes donde no se hubiese alcanzado acuerdo en el marco LTA. Este hecho permitió a los países del Sur aumentar sus exportaciones a los mercados cuasi cerrados de los países europeos. Finalmente se establecía un órgano de supervisión y vigilancia que emanaba directamente del acuerdo LTA (Jiménez, 1997).

No obstante, la adopción de estos acuerdos multilaterales restrictivos con los principales exportadores del Sur de productos de algodón abría siempre la puerta a que otros exportadores del Sur u otros productos sustitutivos del algodón y no sujetos a estas restricciones pudieran acceder y competir en los mercados del Norte, volviéndose a producir situaciones de “desorden de mercado”. Se creaban así las condiciones para la adopción de nuevos acuerdos limitadores de estas exportaciones ampliando el alcance de esas restricciones a la exportación del Sur a otros países y otros productos para proteger a los productores menos competitivos de textiles y prendas de vestir del Norte (Jiménez, 1997).

En este contexto, en el marco de la Ronda de Tokio del GATT, se gestó en 1973 el Acuerdo Multifibras (AMF), el mayor exponente de la regulación excepcional del sector textil y de la confección en contra de los países del Sur (UNCTAD, 1994b; Hoekman y Kosteci, 1995), que entró en vigor en enero de 1974. El AMF constituye la mayor violación institucionalizada de las reglas del GATT, y el medio principal para que las reglas comerciales para el sector textil y de la confección hayan sido absolutamente diferentes, quedando totalmente al margen del GATT, sin ser reguladas por éste, ni siquiera a modo de excepción como ocurría con el sector agrícola, tal y como veremos a continuación (Jiménez, 1997). El AMF constituye la respuesta legal dada a las reclamaciones de los productores de textil y prendas de vestir de los países del Norte para que sus gobiernos aplicaran políticas que protegieran la industria nacional (Jiménez, 1995).

24 El STA fue firmado por un total de 19 países: numerosos países del Norte y los principales exportadores del Sur. El LTA fue acordado de inicio por 24 países, a los que se fueron sumando otros hasta alcanzar a todos aquellos con un interés directo en las importaciones y exportaciones de esos productos (Shahin, 2005).

El AMF comprende un complejo sistema de cuotas a la exportación del Sur y a la importación de Norte firmado por 44 países de los cuales 31 son del Sur, incluida China, a pesar de que no era parte contratante del GATT. Este acuerdo cubría toda la serie de productos textiles y de la confección posibles, yendo por tanto más allá de los productos del algodón regulados en el LTA, y afectaba incluso aquellos productos que no son producidos en el Norte. Otra novedad es que el acuerdo se extendía a su vez a las fibras sintéticas desarrolladas hasta esa fecha en respuesta a la restricción sobre los productos de algodón. El acuerdo tenía prevista una duración de 4 años, que se prorrogó y se amplió en tres ocasiones, la última de ellas en 1986 en plena Ronda Uruguay con una vigencia efectiva de ocho años, hasta su sustitución por el ATV²⁵.

En el mismo destacaba la fuerte presencia de países del Sur que vieron en este acuerdo la única posibilidad de poder acceder a los mercados restringidos del Norte. El acuerdo recogía por primera vez algunas de las preocupaciones de los exportadores del Sur. De esta forma, se regulaba más estrechamente el concepto de “desorden de mercados”, exigiendo el establecimiento de una causalidad directa entre el aumento de las importaciones y las dificultades sufridas por las industrias nacionales del Norte. Y se daba una redacción más flexible a las medidas que restringían el acceso de las importaciones del Sur: i) se fija en un año el periodo para la aplicación de la limitación de las importaciones si se dan desordenes de mercado; ii) si se renuevan las restricciones preexistentes las nuevas han de suponer una cuantía mayor a la anterior; iii) se permite pasar cuotas no satisfechas completamente de un producto a otro en el que se ha alcanzado el tope; iv) se permiten deslizamientos en el tiempo hacia delante y hacia atrás de esas mismas cuotas (UNCTAD, 1994a).

Esta redefinición más estricta del desorden de mercado y las flexibilidades introducidas en el acuerdo no impidió, sin embargo, el uso generalizado de las restricciones cuantitativas por los países del Norte, pero si permitió a los países del Sur sortear las rigideces de los anteriores sistemas de cuotas y dotarse de una mayor capacidad de adaptación a las condiciones cambiantes de los mercados de una forma más adecuada (Shahing, 2005).

Además, el AMF perfeccionaba el mecanismo de seguimiento, control y supervisión del acuerdo respecto al Comité de Textiles del LTA, porque creó el Comité de Vigilancia de los Textiles (TSB, por sus siglas en inglés), otorgándole un carácter permanente, mayor capacidad de acción en la resolución de disputas, una mejor estructura de funcionamiento y una mayor independencia, al ser designado por el acuerdo en sí y no por las partes firmantes (Jiménez, 1997; Grennes, 1989; UNCTAD, 1994a).

De esta forma el AMF, con sus respectivas prórrogas y ampliaciones²⁶, ha regulado el comercio internacional de productos textiles y de la confección durante dos décadas. No es hasta la Ronda Uruguay –celebrada entre 1986 y 1994– cuando se plantea la posibilidad de romper ese régimen especial del AMF que *de facto* ha excluido al sector de la regulación liberalizadora iniciada en el GATT desde los años 1940. Y sólo es al final de la misma, en 1994, tras prorrogar más de tres años la ronda –su finalización estaba prevista para 1991– por desavenencias fuertes en los ámbitos textil y agrícola, cuando se logra que el sector textil y de la confección se integre progresivamente en el régimen general del comercio de mercancías en el marco de la OMC mediante el Acuerdo sobre el Textil y el Vestido (ATV) (Shahin, 2005).

En efecto, los países del Sur sólo se mostraron dispuestos a iniciar una nueva ronda, la de Uruguay a mediados de los 1980, si en la negociación se trataba la inclusión plena del sector textil y de la confección en las reglas liberalizadoras del GATT. Esa fue la moneda de cambio que utilizaron los países del Norte para poder incluir en la nueva negociación sus intereses liberalizadores en los servicios y la propiedad intelectual. Y abrir sus mercados de servicios y regular el derecho a la propiedad intelectual fue el precio

25 El AMF-I inicial cubre el periodo 1974-77, se prorroga con el AMF-II de 1978-81, se vuelve a prorrogar y ampliar en el AMF-III 1982-85 y finalmente se prorroga y amplía el AMF-IV de 1986-91 (Grennes, 1989), aunque de hecho estuvo en vigor hasta el fin de 1994.

26 Grennes (1989), Majmidar (1988) y UNCTAD (1994a) explican los contenidos concretos de las sucesivas prórrogas y ampliaciones del AMF.

que pagó el Sur por la inclusión del sector textil y de confección en las normas generales liberalizadoras del GATT. Fueron precisamente los acuerdos respecto a los sectores textil y agrícola los que prolongaron la ronda, pero permitieron una conclusión con acuerdo de la Ronda Uruguay (Shahin, 2005). Este desenlace de la ronda contrario a los intereses del lobby industrial del textil del Norte se produjo fundamentalmente por la pérdida de capacidad de influencia de este sector en el Norte respecto a los intereses de otros sectores corporativos con más influencia en ese momento de financiarización y terciarización de las economías. Aun así, el lobby textil condicionó el resultado final del ATV y logró detener la inclusión del sector en el régimen general del GATT durante 10 años gracias a la cuidadosa redacción del periodo transitorio hasta la integración plena en el régimen general, manteniendo de hecho la protección de los productos textiles y de confección del Norte durante tres décadas.

4. La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles desde la creación de la OMC

Como hemos visto en los apartados anteriores hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio en enero de 1995, el comercio de productos agrícolas y el de textiles han sido las dos excepciones principales de los compromisos liberalizadores del comercio internacional de mercancías asumidos por los países firmantes del GATT. Ello se ha producido en ambos casos por la voluntad expresa de los países del Norte y ha generado mucha controversia e importantes efectos negativos para una parte importante de los países del Sur. No en vano son éstos los sectores de mayor peso –tanto en porcentaje del PIB como en porcentaje de la mano de obra– en sus economías y donde reside su mayor ventaja competitiva.

El acuerdo final de la Ronda Uruguay del GATT de 1994 que incluía, entre otros, los Acuerdos sobre Agricultura (AsA) y el Acuerdo sobre el Textil y Vestido (ATV), suponía la progresiva inclusión de estos dos sectores en las reglas generales del GATT sobre el intercambio internacional de mercancías. Ahora bien, los contenidos de los mismos quedaron lejos de garantizar un acceso equitativo de los países del Norte y del Sur a los mercados internacionales, sino que consolidaron la posición dominante de los países del Norte que, en general, adquirió unos compromisos liberalizadores muy inferiores a los del Sur, especialmente en la agricultura.

4.1. La regulación del comercio agrícola en la OMC: el Acuerdo sobre Agricultura (AsA) y sus negociaciones posteriores

El AsA perseguía dos objetivos claros. En primer lugar, buscaba modificar las normas que regían el comercio internacional de productos agrícolas y, en segundo lugar, su liberalización en base a las nuevas reglas. Desde su entrada en vigor en enero de 1995, la aplicación y el desarrollo posterior del AsA quedaron en manos del Comité de Agricultura de la OMC. El AsA se estructuró en tres ámbitos principales: la tarificación, la reducción de la protección arancelaria y la eliminación de los subsidios a la exportación y el acceso a los mercados. Dichos ámbitos han tenido un contenido y una evolución dispar durante estos últimos veinte años.

4.1.1. Contenidos iniciales del Acuerdo sobre Agricultura

De acuerdo con su diseño inicial, los tres elementos principales del AsA son: la tarificación, la reducción de la protección arancelaria y la eliminación de subsidios a la exportación, y el acceso a los mercados. A continuación, se resume su contenido.

a) Conversión a aranceles de las medidas proteccionistas no arancelarias

Este compromiso recibió el nombre de tarificación y entró en vigor de un modo inmediato. Se asumía el compromiso de sustituir todas las barreras no arancelarias por aranceles y la fijación de un techo máximo de la protección: la medida global de ayuda total (MGA). Se fijó un nivel de la MGA total para cada uno de los productos y las diferentes gamas de productos agrícolas, tomando como referencia en los años 1986-88, el nivel de ayuda global a partir del cual se iban a aplicar los compromisos de reducción arancelaria acordados. Pero en su elaboración muchos países, especialmente los del Norte, fijaron ese techo máximo en un nivel muy por encima del nivel de protección vigente²⁷. En cambio, los países del Sur tuvieron que fijar estos niveles de máximos de protección²⁸ muy por debajo de la de los países del Norte porque sus medidas de protección preexistentes habían sido anuladas o reducidas

27 Utilizaron lo que se conoce como arancelización sucia que consiste en fijar niveles arancelarios superiores a la traslación a aranceles de las medidas no arancelarias vigentes en ese momento (Millet, 2001 pp:186).

28 Una vez fijado ese nivel máximo las ayudas otorgadas por ese país no lo puede superar de forma que de facto muchos países del Sur quedaron imposibilitados de por vida para proteger sus sectores agrícolas frente a las exportaciones baratas subvencionadas provenientes de los países del Norte.

por la imposición de los planes de ajuste estructural en las décadas de 1980 y 1990 (González, 2002). Además, se establecieron numerosas excepciones y matizaciones respecto a las ayudas objeto de reducción utilizando para ello un complejo sistema de “cajas de colores” que definía que ayudas se permitirían y cuáles no y en base a qué criterio²⁹.

b) Reducción de la protección arancelaria y eliminación de los subsidios a la exportación

En el caso de la protección arancelaria se acordó una reducción mínima de la protección *media* del 15%, con el compromiso de ampliarlo hasta el 36% en un periodo de seis años, hasta 2001, en el caso de los países del Norte, y un descenso del 24% para los países del Sur con un periodo de implementación de diez años, hasta 2005. En el caso de las subvenciones a la exportación el resultado alcanzado refleja un compromiso pobre de reducción equivalente al 36% del gasto total en promoción de las exportaciones o el 21% del volumen de exportaciones subvencionadas. En ambos casos, el periodo de referencia adoptado –el nivel más alto entre el del periodo 1986-90 y el de 1991-92– era aquel en el que este tipo de medidas alcanzaron su máximo nivel, por lo que el alcance real del compromiso de reducción fue mucho menor del fijado formalmente. Pero como se acordó también la prohibición expresa de estas prácticas por parte de aquellos países que en el momento del acuerdo no las practicaban, el resultado final ha sido permitir proseguir con esas prácticas a los países que las implementaban anteriormente y no al resto (Areskurrinaga, 2008).

c) Acceso a los mercados

Todos los países asumieron el compromiso de fijar un nivel arancelario especial inferior a la MGA total que permitiera que acceda a ese mercado un volumen mínimo de importaciones. Este acceso mínimo se fijó en el 3% del consumo de cada producto o del volumen de importaciones existente –el mayor de los dos– con el compromiso de aumentarlo hasta el 5% durante el periodo de vigencia del acuerdo.

4.1.2. Evolución de las negociaciones comerciales agrícolas dentro del programa de Doha para el desarrollo

El AsA se firmó para un periodo de seis años e incluía la revisión de sus resultados al final del periodo de vigencia. Hacia el año 2000, los países en desarrollo plantearon que en la revisión del acuerdo a realizar en 2001 se tenían que equilibrar las reglas comerciales para tener en cuenta más adecuadamente su realidad y, en especial, la de aquellos países de bajos ingresos y que son importadores netos de alimentos. Plantearon la adopción de una “caja de desarrollo” al estilo de las de colores vigentes para incluir nuevas medidas específicas que tengan en cuenta la situación de desventaja de los países en desarrollo y les permita poder hacer frente al nuevo escenario liberalizado en condiciones similares a los países desarrollados. Alternativamente pedían el establecimiento de un tratamiento especial y un mecanismo de salvaguarda ante aumentos repentinos e importantes de sus importaciones. Para ello, se requería la aplicación inmediata de la decisión de Marrakech³⁰ y el reconocimiento de la soberanía nacional en la aplicación de las políticas agrícolas y alimentarias para lograr la seguridad alimentaria (Clapp, 2015).

Estas propuestas estuvieron en la discusión de los contenidos de las nuevas negociaciones comerciales que se discutieron en la conferencia ministerial de Doha, en 2001. Pero el resultado final de la misma y del mandato negociador acordado en Doha fue nuevamente claramente favorable a las posiciones de los países del Norte. Se acordó iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales que incluye

29 Se trata de las cajas verde, azul y ámbar. Las medidas de la caja verde se entienden que no generan distorsiones en el comercio internacional y no están sujetas a reducción. Las medidas incluidas en la caja ámbar son las que se considera que pueden distorsionar el comercio internacional porque están ligadas al sostenimiento de precios o a la producción y por tanto están sujetas a reducción. Por último, las medidas de la caja azul son las ayudas destinadas a limitar la producción y no están sujetas a reducción (Clapp, 2006).

30 La decisión de Marrakech (1994) permite a un país tomar medidas para proteger su mercado y sus productores ante aumentos bruscos, repentinos e intensos de las importaciones de alimentos, pero sujeto a que el país demuestre ese perjuicio directo y sea reconocido como tal por el Comité de Agricultura de la OMC.

los llamados “*temas de Singapur*”³¹ pero no recoge las medidas concretas que planteaban los países del Sur. Lo acordado recoge únicamente los intereses del Norte: nuevos objetivos de liberalización y la metodología para lograrlo. Deja fuera la revisión del impacto del anterior acuerdo y el tratamiento diferenciado que se pedía desde el Sur. El mayor logro para estos países es el compromiso de reducción, con vistas a su eliminación, de los subsidios a la exportación. El resto de temas planteados por el Sur son recogidos solo discursivamente.

Pero los avances en las negociaciones fijadas en Doha han sido muy lentos. La conferencia de Cancún de 2003, además, supuso un punto de inflexión en las negociaciones como consecuencia de la defensa enérgica de las posturas del Sur por el llamado G-20³². Desde entonces este grupo ha liderado la defensa de las posiciones del conjunto de los países del Sur, no suficientemente atendidas en Doha, imposibilitando la repetición de un acuerdo nuevamente a medida de los países del Norte³³.

No fue hasta la conferencia de Hong Kong de diciembre de 2005 cuando se logró un acuerdo preliminar sobre los temas y modalidades de negociación que incluía los temas señalados en Doha. Este acuerdo preliminar contemplaba dedicar una atención particular a la dimensión del desarrollo, en especial en las negociaciones sobre acceso a los mercados y las negociaciones sobre normas de trato especial y diferenciado. Y es sólo al final del mandato negociador de Doha, en diciembre de 2008, cuando se logró un acuerdo³⁴ que estableció la metodología que permitió desatascar el bloqueo existente. Desde entonces no ha habido acuerdos significativos, ni se han acercado las posturas suficientemente para avanzar en las negociaciones. Sólo se ha logrado llegar a acuerdos parciales muy recientemente en las conferencias ministeriales de Bali 2013 y Nairobi 2015. Pero éstos no se entienden si no se describen los contenidos de las negociaciones previas a estas conferencias. Ellos son los puntos que se desarrollan a continuación.

a) La crisis alimentaria mundial y su incidencia en las negociaciones comerciales agrícolas

El devenir del acuerdo alcanzado en diciembre de 2008 ha estado condicionado por la irrupción ese año de la crisis alimentaria mundial. Crisis que se reveló y se agudizó por las persistentes alzas en los precios de alimentos en ese periodo –con nuevos picos máximos en 2011– y el mantenimiento de estos precios, desde entonces, siempre a niveles muy superiores a los existentes antes de la crisis. Es más, la crisis modificó sustancialmente la confianza de los gobiernos de numerosos países del Sur en los mercados internacionales y en el comercio internacional de alimentos como instrumento válido para garantizar la satisfacción de las necesidades alimentarias de sus poblaciones. Las subidas de precios, y por tanto, la mayor factura de las importaciones, los problemas de abastecimiento sufridos, y las restricciones a las exportaciones establecidas por numerosos gobiernos durante el transcurso de la misma, mermaron la credibilidad del sistema alimentario mundial imperante hasta la fecha basado en un comercio internacional cada vez más liberalizado (Margulis, 2014a; Murphy, 2015).

Ahora bien, ese cuestionamiento no ha sido homogéneo. Ni hay un consenso sobre las causas que han originado la crisis, ni sobre las medidas que son necesarias adoptar e implementar para superarla

31 Son aquellos temas novedosos tratados en la conferencia ministerial de Singapur de 1996 sin lograr acuerdos: comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública, y facilitación del comercio. En 2005 los tres primeros fueron retirados de las negociaciones de la Ronda de Doha por los países del Norte para evitar el colapso de la OMC tras los rotundos fracasos de Seattle (1999) y Cancún (2003).

32 Este grupo incluye a países tanto exportadores netos como importadores netos del Sur y ha sido el más efectivo en las negociaciones, pero también los países del Sur de bajos ingresos e importadores netos se han hecho sentir y han sido actores principales del proceso al alinearse en el grupo G-33. El anexo 1 recoge el listado completo de los países que componen esos grupos.

33 A partir de ese momento las negociaciones en el seno de la OMC ya no se corresponden tan nítidamente con el eje Norte-Sur, sino más bien se producen diferentes alineamientos entre países tanto del Norte como del Sur en función de sus intereses y su potencial productor y exportador. Se pueden ver posiciones comunes entre los países exportadores netos tanto del Norte como del Sur (UE, USA, Brasil; Argentina, Australia, etc) y entre los países importadores netos también de los países en desarrollo y desarrollados (Japón, y Suiza, por ejemplo).

34 Modalities draft WTO/TN/AG/W/4/Rev.4 del 6/12/2008

y evitar episodios similares en un futuro. Estas diferencias se han plasmado también en las diversas propuestas discordantes³⁵ presentadas en el marco de la OMC para avanzar en las negociaciones comerciales agrícolas y culminar el mandato negociador de Doha. Pese a ello, el discurso hegemónico a nivel político³⁶ entre los gobiernos de los países del Norte es que la profundización en las medidas de liberalización del comercio internacional de alimentos y la culminación de la agenda de Doha es beneficiosa y muy necesaria para poder mejorar la seguridad alimentaria mundial. Y desde la citada crisis alimentaria mundial, la OMC ha pasado a ocupar un papel central en las decisiones referidas a la seguridad alimentaria mundial participando activamente en los distintos foros organizados al respecto.

b) Avances en las negociaciones comerciales desde Ginebra a Buenos Aires

Fue a partir de la conferencia ministerial de Ginebra de 2011 cuando se inició un programa de trabajo específico en el seno de la OMC sobre la seguridad alimentaria dentro de la agenda negociadora de Doha. Pero no hubo acuerdo al respecto porque tres años después de la crisis seguía habiendo posiciones distintas sobre cómo lograr esa seguridad alimentaria.

Los BRIC –Brasil, Rusia, India, China– planteaban que eran los altos subsidios de los países desarrollados los que ponían en peligro la seguridad alimentaria mundial. El G-33 de los países en desarrollo pedía medidas especiales de apoyo a sus agricultores para lograr la seguridad alimentaria y poder avanzar en su desarrollo. El grupo de Cairns³⁷ criticaba tanto las medidas de apoyo interno de los países desarrollados como las nuevas medidas de apoyo especial propuestas por el G-33 para sus productores (Margulis, 2014b).

No obstante, en el periodo previo a Bali se trabajó sobre la propuesta de los países en desarrollo del G-33 de permitir, al menos, que las actuaciones gubernamentales de almacenamiento de reservas de alimentos con fines de seguridad alimentaria se computen dentro de las medidas no distorsionadoras del comercio internacional (caja verde) y, por tanto, sean permitidas. La propuesta tuvo una fuerte contestación por parte de los países exportadores netos (tanto del Norte como del Sur) en tanto que permitirlo podría suponer no sólo que se reabran los contenidos de la agenda negociadora de Doha –aun sin completar y que acumulaba un gran retraso–, sino porque incluso podía socavar las bases de la apuesta por la liberalización comercial en el ámbito agrícola acordadas en la Ronda Uruguay y de las que ellos se sabían los primeros beneficiados.

Por ello, se planteó una salida intermedia de desbloqueo para abordar sólo parte de los temas de la agenda negociadora agrícola –básicamente almacenamiento de existencias y competencia de las exportaciones–, que permitiera seguir avanzando en las negociaciones comerciales agrícolas y no encallar nuevamente en Bali.

i) La Conferencia Ministerial de Bali 2013: el primer acuerdo parcial

El tema central de disputa en materia agrícola en la conferencia ministerial de Bali en 2013 fue la posibilidad de almacenar existencias de alimentos con fines de seguridad alimentaria nacional. Y en el tiempo de descuento, se produjo un acuerdo. En el acuerdo se aceptó la propuesta de permitir temporalmente

35 Así se ha manifestado claramente la existencia de posiciones diferentes tanto entre los dos grandes grupos de países (exportadores e importadores netos) como entre países dentro de estos grupos, ya sea entre los nuevos poderes exportadores (Brasil, Rusia, India, China, Argentina) y los tradicionales (UE, Australia, USA) como en los importadores (Japón y Suiza y los Países en desarrollo de bajos ingresos), todos ellos tratan de defender o imponer sus intereses particulares.

36 Discurso político contestado por numerosas organizaciones sociales y por el que fuera relator especial sobre el derecho al alimento de Naciones Unidas, Olivier De Schutter, que entienden que las medidas liberalizadoras del comercio lejos de mejorar la seguridad alimentaria mundial la empeoran y generan mayor inseguridad alimentaria (De Schutter, 2011).

37 Es el grupo de los países autodenominados productores eficientes de productos agrícolas y está compuesto por los 19 países que se pueden ver en el anexo 1.

esas actuaciones con la obligatoriedad de comunicarlas a la OMC, y se fijó un periodo máximo hasta la conferencia de Nairobi de 2015 para lograr una salida definitiva al respecto. Además, se pactó una cláusula de paz de cuatro años para no denunciar esas prácticas ante el órgano de solución de diferencias de la OMC (FAO, 2013). Por ello, en el periodo previo a Nairobi la India presionó para que se adoptara una solución permanente lo antes posible y logró que el Consejo General del 27 de noviembre de 2014 aprobara una decisión de prorrogar la cláusula de paz acordada en Bali “*hasta que se acuerde y adopte una solución permanente*”³⁸. Pero no logró que se adoptara una decisión definitiva de la OMC, y ésta tampoco llegó en Nairobi.

ii) La conferencia ministerial de Nairobi 2015: pequeños avances y grandes retrocesos

En Nairobi sí hay acuerdos parciales dentro de la agenda de Doha en materia agrícola, pero la balanza se ha movido a favor de los países del Norte, incluso cuando los temas abordados en ellos eran prioritarios y planteados por el Sur. Son cuatro.

- a) *Medidas de salvaguarda para los países en desarrollo.* El acuerdo alcanzado en Nairobi es limitado. Esta es una decisión provisional que reconoce el derecho a establecer esas medidas pero que deja en manos de futuras negociaciones establecer cómo se van a poder aplicar esas salvaguardas. Pero su aplicación será, en todo caso, en las condiciones del párrafo 7 de la declaración ministerial de Hong-Kong de 2005, es decir, ligadas a cantidades y precios; no en los términos demandados por el G-33 de protección de sus productores locales, como pueden hacerlo hoy día los países del Norte (ICTSD, 2015).
- b) *Limitaciones sobre las medidas ligadas a promoción de la exportación.* Esta materia se negocia desde el inicio y lo logrado aparentemente es muy importante, pero, sobre todo, para los intereses de la UE, no de los países en desarrollo del Sur. Lo novedoso es que se incluyen entre las medidas a eliminar aquellas que pedía la UE en su pelea contra los EEUU: el apoyo financiero otorgado a las empresas exportadoras en sus diferentes modalidades (créditos, garantías de créditos, seguros, etc), pero no se incluyen los compromisos de reducción inmediata de las exportaciones subvencionadas de los países desarrollados que pedían los gobiernos de los países del Sur. A este respecto se vuelve a otorgar un nuevo plazo para su total eliminación pero en fechas muy posteriores a las acordadas previamente³⁹ y con una nueva excepción sobre productos lácteos y elaborados que juega a favor de los intereses de los EEUU y la UE (Jafri, 2015).
- c) *Decisión sobre el algodón.* La declaración se limita a garantizar un mayor acceso a los mercados del Norte libres de derechos y de contingentes a las exportaciones de algodón provenientes de los Países Menos Adelantados (PMA) en el marco de sus acuerdos preferenciales y en la medida de sus posibilidades también para los países emergentes (Jafri, 2015). Pero no adopta ningún compromiso para reducir las ayudas internas otorgadas por el Norte, principalmente EEUU.
- d) *Exención respecto al uso de medidas de almacenamiento público de alimentos con fines de seguridad alimentaria.* Se ha ratificado el acuerdo de 27 noviembre del Consejo General sobre la prórroga indefinida de la cláusula de paz, pero se ha cerrado la puerta a la posibilidad de regular definitivamente esa exención dentro de la OMC. Como contrapartida se ha adquirido un compromiso de negociar este extremo al margen de la ronda Doha, en sesiones extraordinarias del Comité sobre Agricultura (OMC, 2015).

38 WT/L/939 párrafo 2.

39 La declaración ministerial de Hong Kong de 2005 preveía el fin de estas exportaciones en diciembre de 2013 y la de Nairobi lleva esa fecha al 2020, 7 años más tarde.

iii) la conferencia ministerial de Buenos Aires 2017

Los acuerdos de Nairobi fueron calificados por los dirigentes de la OMC como históricos ya que traerían grandes beneficios para los países de Sur, especialmente para los países más necesitados de África ⁴⁰. Transcurridos más de dos años desde su adopción y concluida incluso la conferencia de Buenos Aires, apenas se ha avanzado en la aplicación de lo allí acordado y menos aún se ha producido avance significativo alguno para los verdaderos intereses de los países del Sur: la reforma de las actuales medidas de ayuda interna. Ni el Consejo General de diciembre de 2016, ni los trabajos preparativos para la 11ª conferencia Ministerial de Buenos Aires de diciembre, ni la propia celebración de la conferencia de Buenos Aires de 2017 han aportado avances significativos en la reducción de las distorsiones que generan las ayudas de los países del Norte en los flujos comerciales internacionales y en la capacidad de los países del Sur de hacer frente autónomamente a las necesidades alimentarias de sus poblaciones. Es más, la conferencia de Buenos Aires ha sido un completo fracaso en materia agrícola. No se ha producido avance alguno en los compromisos previos de Nairobi, no se consideró la reforma de las actuales medidas de ayuda interna, y tampoco hay acuerdo sobre las vías futuras de negociación en este ámbito.

4.2. La regulación del comercio textil y de confección en la OMC: el Acuerdo sobre el Textil y el Vestido (ATV) y su integración en el régimen general del GATT

El ATV era un acuerdo transitorio orientado a la supresión de las restricciones cuantitativas a las exportaciones de productos textiles y de vestir, combinando para ello medidas de integración de productos en la normativa general del GATT y el mantenimiento de las restricciones cuantitativas bilaterales. El ATV establece que todo el sector textil y de la confección se integrará en el régimen general del GATT y recoge todas las restricciones acordadas con carácter previo en las sucesivas revisiones del AMF, así como otro numeroso listado de productos de este tipo no incluidos en el AMF, pero que sí se recogen en el anexo del acuerdo ATV.

En concreto, el acuerdo recogía un compromiso de reducir el volumen de importaciones sometido a restricciones cuantitativas en 1990 en un 16% a la entrada en vigor del acuerdo en enero de 1995, así como un periodo de transición de diez años, dividido en tres fases, en el que parte de los productos contemplados en ese anexo quedarían progresivamente fuera de la aplicación de las restricciones cuantitativas vigentes, antes de su desaparición total e inclusión en el régimen general del GATT en 2005. Además, se establecía en el mismo un mayor incremento del volumen de las cuotas aún vigentes en los productos no liberalizados de cada etapa y unas medidas de salvaguarda para los casos en los que las importaciones súbitas y cuantiosas de un determinado producto y país no generasen daños graves a la rama de la industria nacional (Nordas, 2004).

Se definieron estas tres etapas y estos contenidos para cada una de ellas: 1ª etapa, hasta el uno de enero de 1998: en esta etapa las partes se comprometían a incluir en el régimen general del GATT productos señalados en el anexo hasta alcanzar el 16% del volumen de las importaciones de 1990 y aumentar en un 16% las tasas de crecimiento de las cuotas fijadas en el AMF; 2ª etapa, hasta el uno de enero de 2002: en esta segunda fase había que integrar nuevos productos que supongan no menos de un 17% adicional de las importaciones de 1990 y aumentar en un 25% las tasas de crecimiento fijadas de las cuotas existentes respecto de la fase anterior; 3ª etapa, hasta el uno de enero de 2005: en ella se han de integrar en el régimen general hasta el 100% de los productos contemplados en el acuerdo y aumentar en un 27% las tasas de crecimiento fijadas de las cuotas existentes respecto de la fase anterior. Además, en cada fase se tenían que incluir productos de las cuatro categorías principales: *tops* e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir, pero a elección del país los productos concretos sujetos a reducción (Francois et al., 2000; OMC, 1995).

40 Ver la nota de prensa de la OMC al respecto que se puede consultar en:
<https://www.wto.org/spanish/news_s/news15_s/mc10_19dec15_s.htm>.

Por último, se creó el Órgano de Supervisión de los Textiles (OST) para controlar el cumplimiento de estas medidas y el acuerdo quedó integrado dentro de las competencias del Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC. Desde entonces, las negociaciones para profundizar en las medidas de liberalización del comercio de textiles y de vestido se han producido en el Comité sobre Acceso a Mercados de Productos No Agrícolas.

Pero el ATV no especifica que restricciones decaen en cada fase del periodo transitorio, sino que fija un volumen, un porcentaje respecto del total de importaciones sujetas a restricciones y exige que las mismas incluyan productos de las cuatro categorías de textiles y confección. Queda en manos de los países importadores decidir cuáles son las cuotas que se levantan en cada fase (Shahin, 2005; UNCTAD, 1994a; Francois et al., 2000). De este modo, esa redacción concreta del acuerdo permitió a los países del Norte cumplir con sus objetivos de reducción de las restricciones vigentes bajo el AMF, y mantener bajo restricción los sectores más sensibles y más sujetos a la competencia de los exportadores de los países del Sur hasta el final del periodo transitorio antes de la inserción plena del sector en el régimen general del GATT. No hay una liberalización real del sector hasta inicios de 2005 cuando finaliza el periodo transitorio.

Y, por tanto, hay que distinguir dos fases en su evolución que se tratan separadamente en los siguientes epígrafes. Por una parte, la implementación progresiva del acuerdo, por fases, dentro del periodo transitorio de diez años acordado en la Ronda Uruguay. Y, por la otra, las negociaciones realizadas en el seno de la OMC para profundizar en las normas liberalizadoras del comercio internacional de productos textiles y de prendas de vestir a partir de la expiración del ATV y su inclusión plena en el régimen general del GATT.

4.2.1. El periodo transitorio del ATV (1995-2004)

En este periodo transitorio, las partes cumplieron la letra del acuerdo, pero apenas tuvo efectos liberalizadores en el sector, como denunciaron recurrentemente los países del Sur exportadores de estos productos. En efecto, los países del Norte firmantes del AMF escalonaron la apertura de los productos textiles más sensibles para sus economías para la última etapa del periodo transitorio. Así, sólo se liberalizó en torno al 7% de esas medidas en las tres primeras fases (Nordas, 2004). Es más, a primeros diciembre de 2004 EEUU sólo había retirado un 11% de los contingentes; la UE el 30% y Canadá el 21% (OMC, 2004). El proceso liberalizador se retrasó a diciembre de 2004 y los efectos del ATV no se hicieron efectivos hasta que finalizó el periodo transitorio. E incluso entonces los gobiernos del Norte soportaron fuertes presiones de sus industrias para una nueva prórroga de este acuerdo, que al fracasar se convirtieron en presiones para establecer mecanismos de salvaguarda frente a las importaciones chinas, cosa que sí ocurrió finalmente (UNCTAD, 2008).

Esa prórroga no llegó y el sector se liberalizó formalmente, pero en la práctica siguen en vigor muchas medidas proteccionistas a favor de los intereses de los países productores del Norte, las cuales impiden el pleno desarrollo de las capacidades de los países del Sur en la producción y exportación de estos productos. La mera integración en el sistema GATT no supone en modo alguno que estemos desde el 2005 en el marco de un sector liberalizado. Por el contrario, es la rama productiva donde están vigentes los aranceles más altos del ámbito manufacturero, se dan prácticas de escalamiento y establecimiento de picos arancelarios contra las exportaciones de los productos textiles y de confección más sensibles para el Norte (son menos competitivos) y del Sur (dónde son más competitivos y pueden fomentar el proceso de industrialización y del desarrollo de esas economías), y sobre todo se aplican numerosas barreras no arancelarias contra las exportaciones de estos productos de los países del Sur.

4.2.2. Las negociaciones comerciales sobre productos no agrícolas en el escenario post-cuotas

Desde 2005 el comercio de los productos textiles y de prendas de vestir quedó plenamente integrado en el acuerdo general del GATT de 1994 y sus intercambios quedaron condicionados por los niveles arancelarios existentes para los productos industriales en ese marco. Ahora bien, esos aranceles eran

en promedio mucho más altos para los productos textiles y prendas de vestir que para el resto de los sectores manufactureros. Estos aranceles tenían una gran dispersión y, al estar muy desagregados en categorías de 4 dígitos o más, ocultaban escalonamientos y fuertes picos arancelarios (Bacchetta y Bora, 2004). Además, las reducciones arancelarias de estos productos acordadas en la Ronda Uruguay fueron sensiblemente inferiores respecto a otros sectores, bajando en promedio un 22% en el sector textil y un 40% en el resto de manufacturas (UNCTAD, 2008).

El mandato de Doha, incluía un compromiso de negociar para liberalizar (reducir o eliminar) los aranceles, las crestas arancelarias, los aranceles elevados, la progresividad arancelaria, y las barreras no arancelarias tan importantes en el ámbito textil y del vestido. Pero en el transcurso de esas negociaciones quedaron por determinar los parámetros concretos en los que se iba a basar el proceso de negociación para cada producto (OMC, 2001).

Así, fue en vísperas de la Conferencia de Cancún de 2003 cuando se presentó el primer borrador del texto de modalidades para la negociación. Este borrador fue objeto de mucha discusión y se fue desarrollando por las propuestas de las partes, pero sin lograr acercar las posturas entre los países miembros hasta mayo de 2008 en Ginebra. Ahí se acordó un documento base de modalidades para la negociación (OMC, 2008), que permitió albergar expectativas de cierre de las negociaciones de la ronda de Doha. Este documento establecía la fórmula base para la negociación producto a producto, otorgaba flexibilidad a los países en desarrollo e incluía la posibilidad de acometer negociaciones sectoriales, entre otras la de productos textiles y de vestir; también tenía un procedimiento para abordar las barreras no arancelarias en forma de obstáculos técnicos al comercio, como lo son las exigencias deliberadamente prolijas de etiquetado de los productos textiles. Pero finalmente la negociación fracasó por la posición de numerosos gobiernos de países miembros de no realizar avances liberalizadores en estos productos si previamente no se lograba un acuerdo en las negociaciones comerciales agrícolas.

De este modo, hasta primeros de 2012 las negociaciones se limitaron a aspectos ligados a las barreras no arancelarias sin entrar en compromisos arancelarios concretos y sin alcanzar avances significativos. Entre 2012 y 2014 se acercaron posturas sobre las actuaciones a desarrollar respecto a las barreras no arancelarias y se iniciaron conversaciones sobre reducciones arancelarias. Pero más allá de la declaración de la conferencia de Bali para proseguir con las conversaciones para finalizar el paquete de Doha no hay consenso sobre el rumbo que han tomar las negociaciones en adelante y, a día de hoy, sigue el desacuerdo (OMC, 2016).

En este caso el desacuerdo sí es entre el Norte y del Sur, pero aún no ha alcanzado suficiente protagonismo público por la preponderancia hasta la fecha de las negociaciones agrícolas y su situación de bloqueo. Este bloqueo hace más difícil aún el logro de un hipotético acuerdo en el ámbito no agrícola –y el textil en particular–, al no existir la posibilidad de compensar las concesiones de las partes en el sector del textil y del vestido con avances y logros claros en materia agrícola y lograr así una salida global equilibrada.

Así el establecimiento de la OMC en 1995 y el desarrollo de sus negociaciones comerciales y sus conferencias ministeriales en estos más de 20 años de vigencia tampoco han servido para dismantlar este entramado proteccionista a la medida de los productores del Norte. La OMC se ha limitado hacer cumplir los compromisos establecidos en el ATV y apenas ha avanzado en negociaciones y acuerdos concretos sobre reducciones arancelarias o la eliminación de las barreras no arancelarias en este ámbito.

5. Efectos en los flujos comerciales de los países del Sur de la regulación comercial agrícola y textil en la OMC

La mayor liberalización de estos sectores durante las dos últimas décadas y la forma concreta que ha adoptado han tenido consecuencias directas en los flujos comerciales internacionales, tanto en el sector agrícola como en el del textil y el vestido. Pero ¿en qué sentido ha influido? ¿qué tipo de flujos y países han salido favorecidos? ¿se ha producido un auge del comercio internacional tras las medidas adoptadas? ¿estas medidas han permitido el aumento de la competencia y han surgido nuevos grandes exportadores e importadores de alimentos y productos textiles? Éstas son algunas de las preguntas que se abordan en esta sección.

Al respecto podemos decir que la evolución reciente de las importaciones y las exportaciones mundiales de alimentos presenta los siguientes resultados globales. Por una parte, se ha producido un deslizamiento geográfico importante en los flujos de importaciones de alimentos desde Europa a Asia. Los países en desarrollo de Asia, con China a la cabeza, son hoy día los principales importadores mundiales de alimentos, superando incluso a la suma de la UE, EEUU y Japón. Por otra parte, ha desaparecido el liderazgo exportador de granos de los EEUU, que ha sido contestado primero por la UE, y luego ambos por el grupo de Cairns. Además, se ha producido un incremento inicial importante del comercio internacional de alimentos –mayor que la producción–, que se ha suavizado a partir del año 2000, pero desde la crisis alimentaria mundial, su crecimiento es menor que el de la producción mundial. Además, han aparecido nuevos actores, lo cual ha disminuido el nivel de concentración de los mercados de exportación e importación (Daviron y Doulliet, 2013).

5.1. Evolución de los flujos comerciales agrícolas internacionales y su impacto en los países del Sur

Pero, ¿qué ha ocurrido con los países del Sur o los países en desarrollo? Es evidente que hay situaciones muy diversas entre estos países y que la emergencia de algunos de ellos como grandes actores en los mercados internacionales de productos agrícolas condiciona y distorsiona el resultado de estos países en su conjunto. Pero la categoría aun es útil para el análisis de esos países, particularmente de su situación de dependencia alimentaria.

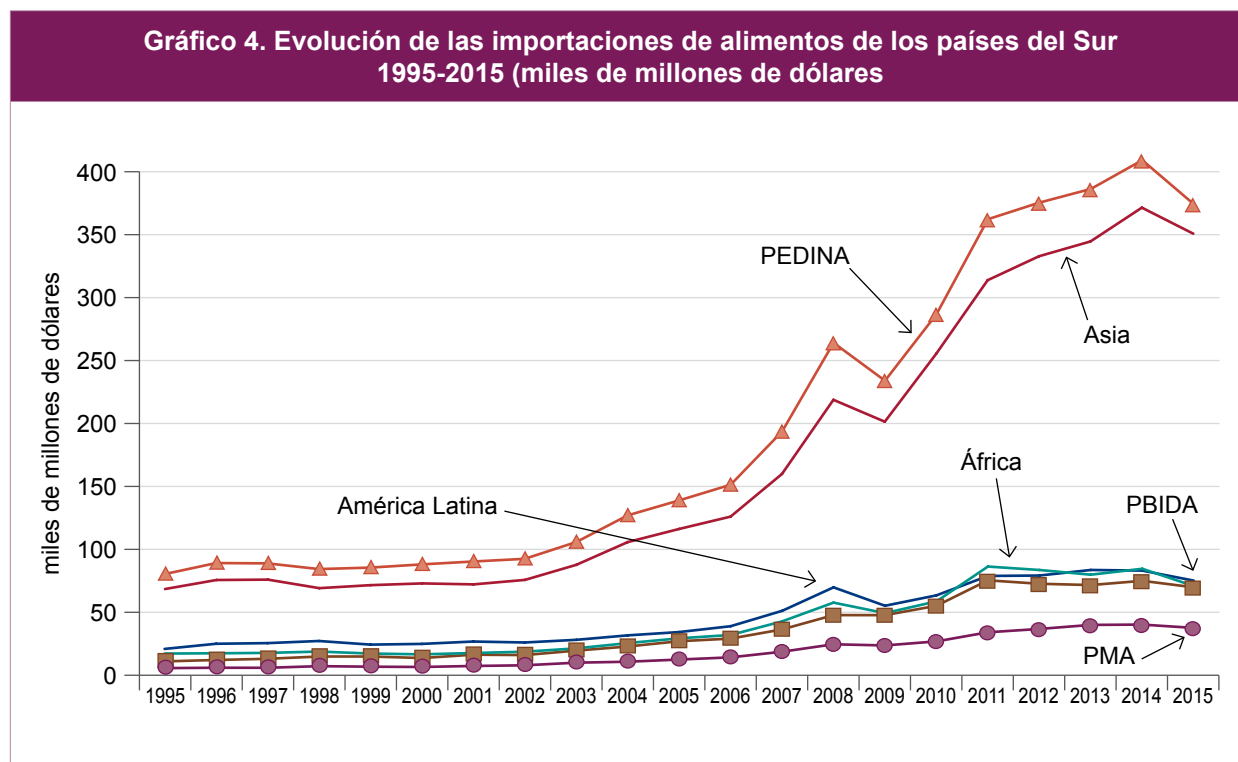
Si se analiza el impacto en los flujos comerciales agrícolas del AsA en la década de los 1990 siguiendo el método de los estudios de caso⁴¹, podemos concluir que para 20 de los 23 países del Sur estudiados han aumentado tanto el valor de las exportaciones como el de las importaciones de productos agrícolas en el periodo posterior al AsA (1995-2000) frente al periodo inmediatamente anterior de 1990-94, si bien las importaciones han aumentado en mayor medida (FAO, 2004).

En el caso de las exportaciones este aumento de alrededor del 30% se ha debido más a mejoras en la posición de intercambio que a aumentos de sus volúmenes o a un mejor acceso a los nuevos mercados tras el AsA, aunque las exportaciones sí se han diversificado. En cambio, en el caso de las importaciones aumentaron ambas, el precio y el volumen, y en una medida mucho mayor: se ha duplicado su valor (FAO, 2004: 15).

Si se analiza también la evolución de los precios internacionales de estos productos, se observa que las reformas han supuesto un descenso en el nivel de precios internacionales y han dado lugar a aumentos tanto la producción agrícola como los intercambios internacionales, si bien nuevamente con un mayor incremento de las importaciones respecto de las exportaciones. Las importaciones de los países del Sur crecieron de un modo generalizado en el periodo 1995-2002 mientras que las exportaciones han tenido un desempeño desigual con ascensos en las exportaciones en determinados países de Asia y Latinoamérica y descensos generalizados en el caso de África (FAO, 2006: 43-48).

41 Se prioriza esta opción a la elaboración de modelos cuantitativos porque en éstos es muy difícil deslindar los efectos del AsA de otros procesos que también se han dado en la realidad y que influyen en los datos utilizados.

Por otra parte, en los últimos años se ha producido un aumento significativo de las importaciones de alimentos de los *países en desarrollo importadores netos de alimentos* (PEDINA)⁴² tanto en términos físicos como en valor, debido también al impresionante alza de los precios de los productos alimentarios desde la crisis de 2008. Así estos países destinan desde la crisis alimentaria de 2007/08 una cantidad de dinero entre dos y cuatro veces mayor a la de 1995 –hasta 20.000 millones de dólares– para la adquisición de alimentos, motivada por el aumento tanto de los precios como de las cantidades importadas. Los precios han aumentado entre el 50% y el 100% en el periodo que va desde 2002-04 y 2015 y las cantidades importadas se han duplicado en el periodo 1995-2013⁴³ (FAO 2015: 13-14). Los gráficos 4 y 5 presentan la evolución de las importaciones y las exportaciones de alimentos para el conjunto de los países del Sur⁴⁴ en el periodo de vigencia del AsA de la OMC.



Fuente: elaboración propia en base a los datos y las clasificaciones de países de UNCTADSTAT.

En el gráfico 4 se observa que las importaciones de alimentos de los países del Sur han aumentado suavemente desde el inicio del proceso liberalizador y muy rápidamente desde el año 2005 –primer año tras la finalización del periodo de vigencia para la implementación del AsA para estos países– en todas las regiones en desarrollo y especialmente en Asia. Estos aumentos se confirman en las categorías analíticas de los *países menos adelantados* (PMA) y los *países de bajos ingresos con déficit en su comercio de alimentos* (PBIDA).

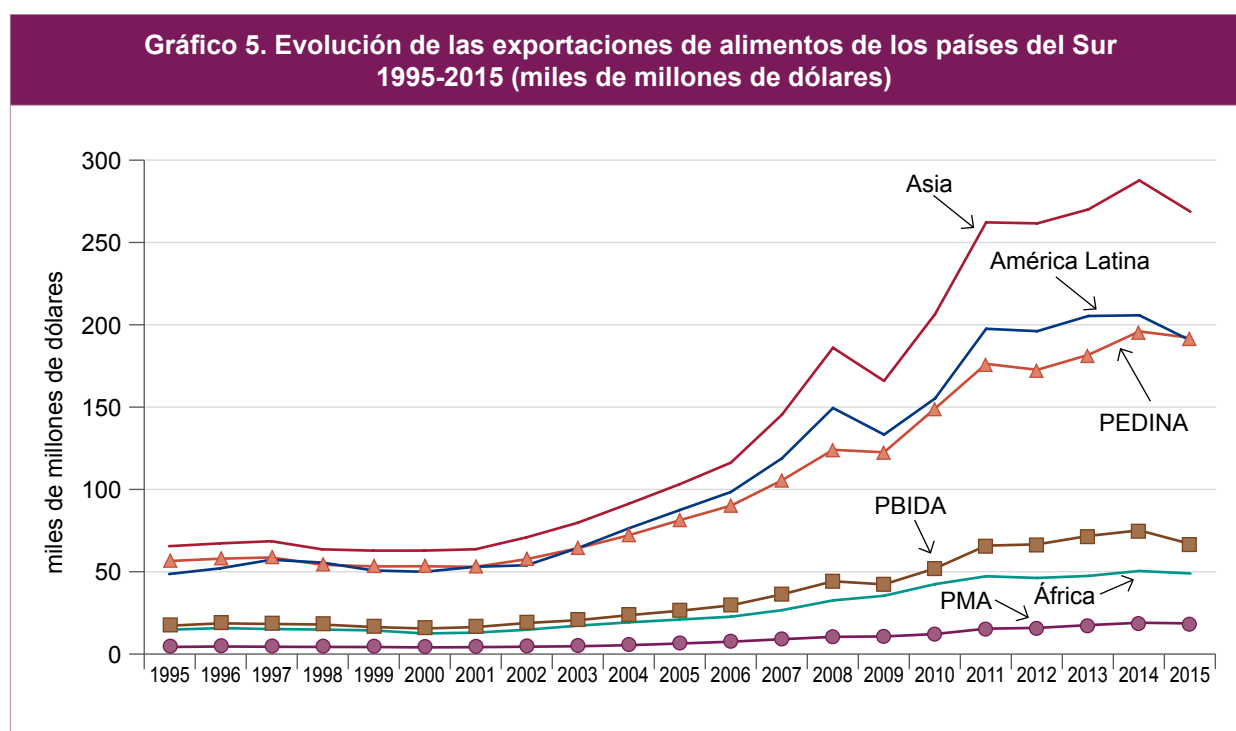
42 Nos referimos con este término a los países en desarrollo catalogados como tal por la FAO, que se han convertido en importadores netos de alimentos en las décadas de los 1980 y 1990 tras las políticas de ajuste aplicadas en ellos. El listado completo tras la última revisión de marzo de 2012 se puede consultar en el anexo 1.

43 Según cálculos propios con la base de datos de FAOSTAT, las importaciones de cereales en toneladas de los PEDINA han pasado de 19 millones en 1995 a 39 millones en 2013; de 4,4 millones a 13,1 millones para los PMA y de 8 millones a 31 millones para los PBIDA. En total se pasa de 31 millones de toneladas a 84 millones. Ver anexo 1 para las diferentes clasificaciones de países.

44 Utilizamos la base de datos UNCTADSTAT para las agrupaciones de países en desarrollo porque es la que nos proporciona información agrupada tanto para las áreas geográficas de los distintos países en desarrollo y para categorías analíticas especiales de países como PBIDA, PMA o PEDINA. FAOSTAT ofrece agrupaciones analíticas, pero en las geográficas no distingue su situación de desarrollo y COMTRADE sólo aporta datos por países individuales. Para este análisis se ha utilizado la categoría alimentos básicos sitc rev 3 (0+22+4).

Destaca el caso asiático como región en desarrollo donde se produce un aumento mayor de dichas importaciones y donde se concentran la mayor parte de las importaciones de alimentos de los países del Sur. Se triplican pasando de unas importaciones de alimentos por valor de unos 115.000 millones de dólares en 2005 a superar los 350.000 millones de dólares en 2015. Este resultado está influenciado por el ascenso de China como uno de los principales importadores mundiales de alimentos –sobre todo aceites y plantas oleaginosas– lo que explica el alto peso de las importaciones de Asia del Este, pero también es importante el aumento de las mismas en el sudeste asiático por el auge de las mismas hacia la India, Indonesia o Tailandia.

Algo similar ocurre con el aumento de las mismas hacia los continentes americano y africano, aunque en una escala inferior. En el caso americano se duplican las importaciones de los 34.000 a los 70.000 millones de dólares y en el caso africano prácticamente se triplican hasta el año 2011 de los 29.000 a los 85.000 millones de dólares y luego cae hasta los 70.000 en 2015. Este aumento importante que al menos duplica los niveles de importaciones en la década que va desde el 2005 al 2015 se repite en todas las categorías analíticas analizadas. En el caso de los PMA y los PEDINA el crecimiento es equivalente –se triplica– al producido en el continente asiático.



Fuente: elaboración propia en base a los datos y las clasificaciones de países de UNCTADSTAT.

Como se puede apreciar en el gráfico 5, ocurre otro tanto en el caso de las exportaciones de alimentos, pero con una peculiaridad: el crecimiento es menos importante y los mayores aumentos producidos están más concentrado en determinados países y grupos de países.

En general las exportaciones se duplican en el periodo analizado en todas las regiones analizadas, pero se producen aumentos más importantes en las exportaciones de los países en desarrollo de Asia y América del Sur como consecuencia de la mayor presencia en las mismas de economías emergentes como China, Brasil y Argentina. No ocurre lo mismo con la mayoría de los países en desarrollo más pobres, en los que el aumento de las exportaciones es mucho más modesto: se multiplica por dos en África y los PBIDA.

5.1.2. Impactos en los flujos comerciales del Sur y su situación de dependencia alimentaria

El resultado de esta evolución reciente es que se ha modificado sustancialmente el peso de los diferentes países y grupos de países del Norte y del Sur en las importaciones y exportaciones mundiales de alimentos. Así, los países del Norte han pasado de realizar el 70% de las importaciones mundiales de alimentos en 1995 a realizar el 55% en 2015 y del 66% de las exportaciones al 55% en los mismos años. Por su parte, los países del Sur en su conjunto han aumentado significativamente su participación, pasando del 26 al 41% de las importaciones y del 32 al 42% respectivamente⁴⁵.

Cuadro 3. Evolución del peso de las distintas regiones y agrupaciones de países en las importaciones y exportaciones mundiales de alimentos, 1995-2015 (en porcentajes)

Año	Importaciones					Exportaciones				
	1995	2000	2005	2010	2015	1995	2000	2005	2010	2015
Países en Desarrollo	25,7	29,0	28,7	36,9	40,9	32,2	34,3	35,5	40,0	41,7
Países desarrollados	70,6	68,0	67,2	58,2	55,8	66,5	64,5	62,6	57,3	55,0
África	4,2	4,2	4,7	5,7	5,8	3,7	3,5	3,5	4,2	4,0
América	5,1	6,3	5,4	6,1	6,1	12,0	13,6	14,6	15,3	15,6
Asia	16,3	18,3	18,4	24,9	28,8	16,2	17,1	17,2	20,4	22,0
PMA ¹	1,4	1,7	2,0	2,6	3,0	1,1	1,2	1,1	1,2	1,5
PBIDA ²	2,7	3,5	4,3	5,3	5,7	4,3	4,3	4,4	5,1	5,4
PEDINA ³	19,2	22,1	22,0	27,9	30,7	14,0	14,5	13,5	14,7	15,7

Fuente: elaboración propia en base a los datos y las clasificaciones de países de UNCTADSTAT para la categoría de alimentos básicos SITC rev 3 (0+22+4). ¹Países Menos Adelantados de NNUU; ²Países de Ingresos Bajos con Déficit de Alimentos (FAO); ³Países en Desarrollo Importadores Netos de Alimentos (FAO). Ver listados completos en el anexo 1.

Como se puede ver en el cuadro 3, los países del Sur en su conjunto han pasado de ser exportadores netos a ser importadores netos de alimentos y tener prácticamente el mismo peso en las importaciones que en las exportaciones mundiales de alimentos. Es cierto que el Sur en su conjunto ha aumentado su participación en ambos flujos internacionales hasta alcanzar un peso superior al 40% de los intercambios mundiales en ambos, pero el aumento ha sido mucho mayor en el caso de las importaciones. En todo caso este aumento está aún muy lejos del potencial competitivo de estos países, ya que ha sido lastrado por las reglas asimétricas en vigor en su contra, y presenta a su vez realidades muy diversas si lo analizamos con un mayor nivel de desagregación.

Los países asiáticos son los que más han aumentado su participación tanto en las exportaciones como en las importaciones mundiales. Éstos pasan de suponer el 16% de las exportaciones en 1995 al 22% en 2015 –aumenta 6 puntos– y del 16% de las importaciones en 1995 al 29% en 2015 –13 puntos más–. Por su parte, América Latina mantiene su posición global como importador mundial de alimentos en torno al 5%, mientras que aumenta su posición en 4 puntos como exportador mundial. Ésta pasa de tener un peso del 12% en las exportaciones mundiales en 1995 a alcanzar el 16% en 2015 debido a la emergencia de Argentina y Brasil como exportadores mundiales de alimentos. La peor parte la sufre África, que sólo es relevante como importador mundial de alimentos, pero con un peso muy inferior al de las otras zonas geográficas del Sur. África apenas representa el 3% de las exportaciones en todo el periodo, pero aumenta en 2 puntos su peso como importador, del 4% al 6%.

45 El pequeño porcentaje que falta para el 100% de los flujos es el correspondiente a los países en transición.

Otro tanto ocurre con las agrupaciones de países por categorías analíticas. En todas las categorías analizadas aumenta su peso en las importaciones mundiales, pero no tanto en el caso de las exportaciones. Los PEDINA aumentan significativamente su peso en las importaciones pasando del 16 al 30% mientras sus exportaciones apenas suben 2 puntos, del 12 al 14%. Los PMA se estancan en el 1-1,5% de las exportaciones mundiales, mientras que el peso de sus importaciones se duplica del 1,5 al 3%. Otro tanto ocurre con los PBIDA, donde el peso de sus exportaciones se estanca sobre el 4,5% en todo el periodo y las importaciones se duplican del 2,5 al 5%.

Este aumento generalizado de las importaciones de alimentos ha supuesto un aumento de la factura alimentaria de los países del Sur, que hasta la fecha se ha podido pagar porque los ingresos por exportación de productos agrícolas no alimentarios han crecido más que la factura alimentaria, excepto en África. África ha pasado de ser exportador neto de productos agrícolas a ser importador neto pero sus importaciones de alimentos han crecido más que las exportaciones de productos agrícolas, y el valor de las importaciones de alimentos supone, en promedio, un 30% de los recursos obtenidos por las exportaciones de productos agrícolas (FAO 2011: 5-15). De todas formas, no está claro que en muchos casos estas importaciones sean sostenibles en el tiempo, por el esfuerzo monetario que suponen y por las consecuencias que tienen en el sector agrícola de los países del Sur.

Comprometer un porcentaje importante de los ingresos por exportación⁴⁶ a sufragar la compra de alimentos importados puede ser asumible, o no, en función de su capacidad de generar divisas y del nivel de renta del país. Ello no es factible para muchos países del Sur de ingresos bajos, especialmente los africanos. En este caso esa apuesta exterior supone renunciar a impulsar la producción nacional de alimentos en países con poblaciones mayoritariamente rurales y con una fuerte actividad agrícola, y dejar de lado a su campesinado, condenándolo a un círculo vicioso de pobreza y bajos ingresos. Ahí las importaciones baratas procedentes de las producciones subvencionadas del Norte han supuesto una verdadera competencia desleal a la producción local, que ha caído y ha sido sustituida por esas importaciones, generando una situación de dependencia alimentaria que pone en peligro la satisfacción de sus necesidades alimentarias internas.

El cuadro 4 nos da una idea de ese impacto en términos de dependencia alimentaria. El peso de las importaciones de alimentos en el suministro alimentario disponible localmente es alto en las regiones africanas que están al sur del Sahara y en Centroamérica y el Caribe, y muy alto en el Oriente Próximo – países del Norte de África y Asia Occidental–, y en ambos casos ha variado al alza en el periodo estudiado. Las importaciones han aumentado significativamente más que la producción en la mayoría de las regiones y categorías analíticas, exceptuando Asia y América del Sur, donde se concentran las economías emergentes. Pero ello no ha sido debido al aumento de sus poblaciones, como se puede apreciar en la evolución al alza de ambas categorías en términos per cápita. El crecimiento de las importaciones per cápita es muy superior al de la producción per cápita en todas las zonas geográficas, y está creciendo más donde la dependencia es menor.

46 Según Díaz Bonilla (2015: 33-35) los países del Sur han destinado el 10-20% de sus ingresos por exportación y en torno al 2,5-3,5% del PIB a sufragar las importaciones de alimentos en el periodo liberalizador analizado.

Cuadro 4. Ratios de dependencia alimentaria de los países del Sur, 1995-2011 (en porcentajes)

Cereales	Importaciones / Producción (en %)			Variación 1995-2011(en %)		
	Región	1995- 2000	2001-2006	2007-2011	Producción per cápita	Importaciones per cápita
África		34,7	39,0	42,5	51,1	144,2
África del Este		15,5	19,9	20,5	16,0	202,8
África Central		45,3	54,8	49,2	29,4	178,3
África del Norte		78,2	73,4	91,7	132,6	143,5
África del Sur		24,5	27,3	29,3	68,7	105,3
África del Oeste		17,8	26,0	27,3	23,9	184,6
América Central y el Caribe		55,1	76,8	70,2	82,6	176,8
América del Sur		23,7	19,4	20,3	61,5	115,1
Asia		14,5	13,9	13,4	36,1	94,3
Asia del Sudeste		15,7	15,0	14,6	36,6	135,4
Asia del Oeste		66,6	66,3	92,2	138,4	141,6
PMA		13,3	15,2	15,4	134,3	159,8
PBIDA		7,0	9,1	10,0	109,1	189,0
PEDINA		24,2	23,7	25,6	129,7	129,4

Fuente. Elaboración propia con los datos del suministro alimentario en toneladas de FAOSTAT.

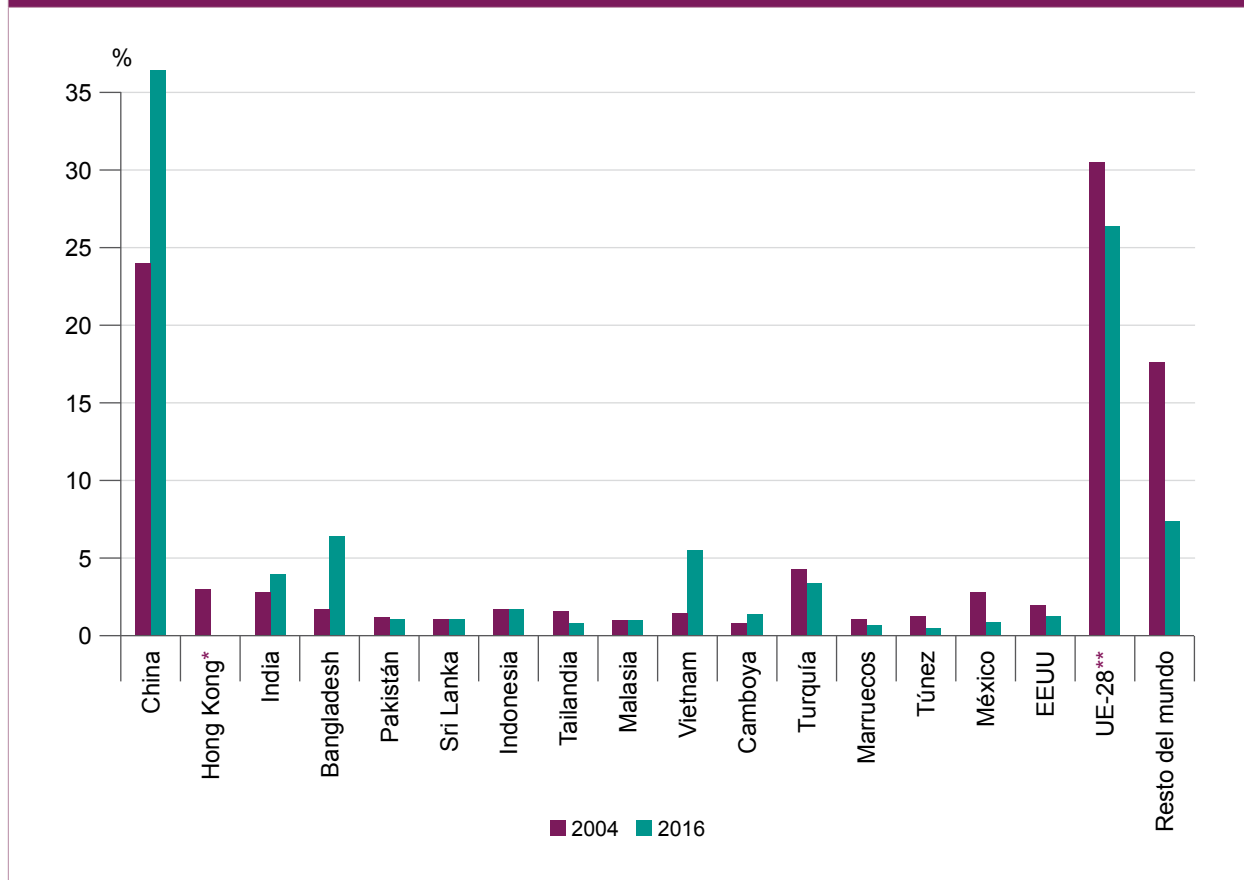
5.2. Evolución de los flujos comerciales del textil y la confección y su impacto en los países del Sur

El brusco abandono del sistema de cuotas bilaterales al finalizar 2004 ha tenido un fuerte impacto en el comercio mundial de productos textiles y prendas de vestir, perdiendo el Norte cuota de mercado frente al Sur⁴⁷. Dado que la industria textil es tecnológicamente más sofisticada y geográficamente menos dispersa que la fabricación de prendas de vestir (Dicken, 2015), las economías del Norte han retenido una parte mayor de las exportaciones de textil que de ropa, si bien el descenso ha sido aún más pronunciado en la primera que en la segunda. Pero la UE logra mantenerse entre los principales exportadores mundiales de prendas de vestir gracias a las medidas protectoras vigentes: sólo ha perdido 4 puntos, del 30,5 al 26,4% desde la expiración del ATV. En ambos casos, la gran triunfadora ha sido China, sometida al AMF y después al ATV, y cuya participación en las exportaciones mundiales del sector textil ha ascendido desde el 17% en 2004 al 37,2% en 2016 y del 24% al 36,4% en prendas de vestir en el mismo periodo⁴⁸.

47 Ni los países afectados por el AMF y el ATV, ni los no afectados por esos acuerdos constituyen grupos considerados como tales por las instituciones comerciales internacionales, por lo que en esta sección el análisis se realiza sobre países individuales, centrándose en los casos más significativos de acuerdo con los datos proporcionados por la OMC.

48 Descontando el comercio intra-UE, la participación de China en las exportaciones mundiales ha ascendido entre 2004 y 2016 desde el 23% al 44% en el sector textil y del 31% al 46% en prendas de vestir (cálculos propios sobre datos de la OMC).

Gráfico 6. Reparto de las exportaciones mundiales de prendas de vestir, 2004 y 2016 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de la OMC.

* Hong Kong desaparece en 2016 por la ausencia de *exportaciones locales*, si bien sigue siendo el punto de partida de cuantiosas *reexportaciones*, esencialmente provenientes de China.

** Dado que la mayoría de las exportaciones de los miembros de la Unión Europea se dirige a otro país miembro, en 2004 las exportaciones extra-UE solo suponían el 7,4% de las mundiales y en 2016 el 6,3%.

El gráfico 6 presenta los resultados en las exportaciones de prendas de vestir. En este caso el éxito también ha acompañado a otros países asiáticos, entre los que destacan Bangladesh y Vietnam, cuya cuota de mercado es 3,7 veces mayor en 2016 que en 2004, seguidos a cierta distancia por Camboya y la India; mientras que entre los que más han perdido sobresale México, que en el mismo periodo baja del 2,8% al 0,9% de las exportaciones mundiales, seguido por Túnez. En conjunto, la reestructuración del sector de la confección se ha traducido en una creciente concentración de las exportaciones en países asiáticos, destacando sobremanera China.

Las exportaciones mexicanas de prendas de vestir se dirigen casi exclusivamente hacia el mercado estadounidense, donde pasaron de representar el 15% de las importaciones en 2000 al 10% en 2004, y tras el abandono del sistema de cuotas, han seguido descendiendo hasta el 4% que han supuesto en 2017. En esto, México ha sido una más entre las economías desplazadas por China, cuya parte en las importaciones estadounidenses ha subido desde el 14% de 2004 al 34% de 2017, Vietnam, que en el mismo periodo ha pasado del 4% al 14%, y otros países asiáticos como Bangladesh, Indonesia y Camboya, que entre los tres suponen el 14% en 2017⁴⁹. Ese desplazamiento ha ocurrido a pesar de que México cuenta desde 1994 con la cobertura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que permite la entrada en Estados Unidos libres de aranceles y cuotas a las prendas de vestir

49 Cálculos propios sobre datos de OTEXA, Oficina de Textil y Vestido del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

producidas en México con hilo y tela estadounidense. También han sido desplazadas las importaciones estadounidenses de prendas de vestir provenientes de los países del CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana, por un lado y EEUU, por el otro), que desde 2006 disponen de un trato similar al del TLCAN.

Con ambos acuerdos Estados Unidos ha pretendido consolidar un mercado regional para la industria estadounidense de hilo y tejidos. Pero el éxito ha sido parcial. Ha conseguido ralentizar la invasión de productos asiáticos fabricados con hilo y tela de otros países, pero no reducir mucho su llegada como ocurría con el AMF y el ATV.

En conjunto el retroceso de los países del CAFTA-DR ha sido importante, aunque menos pronunciado que el mexicano, pasando de suponer el 15% de las importaciones estadounidenses de ropa en 2004 al 10% en 2017. Ahora bien, mientras en esos años las participaciones de algunos países como la República Dominicana –del 3,2% al 0,9%– o Guatemala –del 3% al 1,7%– han caído rápidamente y en otros como Honduras –del 4,1% al 3%– o El Salvador –del 2,7% al 2,3%– el descenso ha sido más suave, Nicaragua ha conseguido aumentarla, pasando del 0,9% en 2004 al 1,8% en 2017⁵⁰. Este comportamiento de la maquila nicaragüense se debe a dos factores: tener el menor coste laboral del entorno y haberse beneficiado de un trato preferencial por parte de Estados Unidos por ser el país más pobre del CAFTA-DR. El hecho de compartir en la zona ambas características con Haití, que también ha experimentado un notable ascenso de sus exportaciones de prendas de vestir a EEUU, confirma la eficacia, aunque sea parcial, de este tipo de medidas reguladoras (Frederick et al., 2015).

Tras China y el comercio extra-Unión Europea, Bangladesh es el tercer exportador mundial de prendas de vestir y el mayor entre los PMA, al haber logrado subir su peso en las exportaciones mundiales desde el 1,7% en 2004 hasta el 6,4% en 2016, cuando lo que se esperaba es que lo perdiera con el fin del sistema de cuotas, al ser –junto a Sri Lanka o Nepal– el principal país beneficiado de su no inclusión en el AMF. Sin embargo, además de con sus bajísimos costes salariales –incluso en su entorno, solo admiten comparación con los de Sri Lanka– (OIT, 2014), Bangladesh ha contado con la ventaja adicional de la existencia de regímenes comerciales preferenciales para los PMA. Al respecto cabe destacar el acceso libre de cuotas y aranceles proporcionado desde 2001 por la Unión Europea en el marco de la iniciativa *Todo menos armas*, que ha impulsado decisivamente sus exportaciones hacia este mercado (Curran y Nadvi, 2015). Como en el caso de Nicaragua o Haití, esto pone de manifiesto la relativa importancia que en determinados casos siguen teniendo las medidas reguladoras aún vigentes.

El dominio de China en las exportaciones mundiales de textiles y prendas de vestir debe mucho a la finalización del sistema de cuotas AMF-ATV, que le ha permitido competir libremente, sobre todo a partir de 2008, cuando desaparecieron las últimas restricciones bilaterales a las que le sometieron EEUU y la UE. No obstante, también hay que considerar la preparación llevada a cabo previamente para aprovechar la oportunidad que se le abría, una estrategia orientada al progresivo ascenso desde el mero ensamblaje de componentes importados hacia actividades de mayor valor añadido. En efecto, la industria textil y de la confección fue una de las primeras impulsadas por las autoridades chinas desde el comienzo de las reformas de transición hacia el capitalismo en 1979. Esta industria concentrada geográficamente en la provincia de Guangdong, desde los años 1980 recibe mucha inversión extranjera, principalmente procedente de Hong Kong, cuyas empresas inicialmente solo trasladaban allí las actividades de ensamblaje. Pero luego en diversas ciudades se fueron conformando *clusters* capaces de ascender en la cadena de valor, lo que en este caso supone, por un lado, el desarrollo de la industria textil⁵¹ y, por el otro, avanzar desde la subcontratación industrial –ensamblaje– a la comercial –partiendo de un diseño externo, producir el paquete completo–, introducir el diseño propio y, en algunos casos, consolidar marcas de moda locales y controlar su distribución internacional (Areskurrinaga, Barrutia y Martínez, 2006; Dicken, 2015; Butollo, 2014).

50 *Ibidem*. La parte de Costa Rica en las importaciones estadounidenses de prendas de vestir es muy pequeña y tiende a desaparecer: ha bajado del 0,8% en 2004 al 0,02% en 2017.

51 Desde los años 1990 China ha venido adquiriendo en el exterior mucha maquinaria textil (OECD, 2004).

Con sus limitaciones, esta evolución del sector en China ha sido mucho mejor que la de México y los países de su entorno, cuya declinante industria maquiladora permanece anclada en los segmentos de menor valor añadido de la cadena de valor. Y esto se debe en gran medida a las diferentes políticas adoptadas. Sometimiento al dictado neoliberal de las organizaciones internacionales –apertura financiera y comercial indiscriminada–, en el caso de los países latinoamericanos, frente a una estrategia *sui géneris* con alta presencia del sector público, en el caso de China (Ortiz Velásquez, 2015). Y es que esa transformación del sector textil y de prendas de vestir chino sólo ha sido posible por el apoyo de las administraciones central, provincial y local con medidas activas de políticas industrial, financiera, comercial y laboral orientadas a impulsar el peculiar modelo chino de crecimiento, que actualmente se enfrenta a diversos problemas de índole social.

Así, no parece que el ascenso hacia actividades empresariales con mayor valor añadido vaya unido al progreso social. Aunque han surgido algunos empleos de mayor cualificación y más estables –sobre todo en I+D y marketing–, en las fábricas se reducen las plantillas, que además siguen basándose en una mano de obra emigrante que, a pesar de ciertas mejoras recientes, continúa careciendo de derechos y estando mal pagada (Butollo, 2013 y 2014). Esta polarización en la estructura laboral ha acentuado la creciente desigualdad que ha caracterizado la versión china del crecimiento capitalista. Por ello, el gobierno ha tomado medidas para garantizar la cohesión política y social del país y reorientar parcialmente la economía hacia el mercado interno. Pero, esas medidas están teniendo poco éxito, lo que plantea serios desafíos para el futuro desarrollo de un modelo que pretende combinar mayor liberalización económica con reequilibrio social (Molero-Simarro, 2016).

6. Conclusiones

El presente estudio ha mostrado, por una parte, que la regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles ha sido excepcional y asimétrica desde la postguerra hasta la actualidad, y que, además, ha sido regulado así para defender los intereses de los países del Norte y de sus principales corporaciones transnacionales. Y, por otra parte, también se ha evidenciado que esa regulación especial y asimétrica ha tenido unos efectos negativos importantísimos en las economías y poblaciones del Sur, dado que se trata de dos sectores claves para el desarrollo y el bienestar de las poblaciones del Sur.

En el ámbito de la regulación hay que señalar que el trato especial y excepcional otorgado a ambos sectores en el seno del GATT hasta los años 1980 ha sido diseñado a la medida de los intereses de los Estados Unidos de América, la potencia hegemónica de la postguerra. Y que este trato asimétrico y desigual en favor de los países del Norte se ha mantenido y consolidado en el proceso de liberalización comercial que se ha producido desde los años ochenta y que ha supuesto la creación de la OMC y la integración de estos dos sectores en su agenda liberalizadora. Eso sí, una agenda liberalizadora parcial y asimétrica.

En este sentido cabe señalar que tanto el Acuerdo sobre el Textil y el Vestido como el Acuerdo sobre Agricultura cuentan con unos contenidos regulatorios que han hecho posible que los países del Norte hayan adoptado medidas de protección y apoyo de sus productores y corporaciones más importantes, de una manera más amplia y generalizada que los países del Sur; y por tanto les permiten competir en condiciones ventajosas en los mercados internacionales de estos bienes y lograr unas altas cuotas de mercado, de las que no dispondrían si los intercambios se hicieran en condiciones más igualitarias y simétricas. Además, el desarrollo del AsA y de las negociaciones sobre los productos textiles y de vestir en el seno de la OMC, desde Marrakech a Buenos Aires, ha mostrado que los grupos de poder que controlan esa organización no están dispuestos a abordar y solucionar satisfactoriamente las demandas principales de los países del Sur sobre unas nuevas reglas más equitativas en el comercio agrícola y textil. Se contempla, como máximo, otorgar un trato un tanto especial a estos países en cuanto a plazos de aplicación de los acuerdos, pero sin cuestionar el impulso y la orientación liberalizadora, neoliberal y asimétrica que supone el mandato de Doha.

Por lo que respecta a sus impactos, el estudio muestra que esta regulación excepcional ha limitado artificialmente las exportaciones de estos dos tipos de productos desde el Sur hacia el Norte y ha supuesto un impedimento muy fuerte para estos países en su proceso de desarrollo, porque les ha impedido mejorar y aumentar su actividad económica en dos sectores que son críticos para su desarrollo por residir en ellos su mayor ventaja competitiva.

Así, en el sector agrícola se han producido efectos dispares debido a la diversidad de países que componen el Sur económico, aunque predomina claramente el efecto negativo que ha generado el Acuerdo sobre Agricultura en numerosos de los países del Sur, en los que predominan las y los pequeños productores agrícolas y campesinos.

En este periodo, se constata que un grupo de países del Sur –Argentina, Brasil, China y la India, principalmente– ha tomado ventaja de esa situación y ha emergido y se ha consolidado entre los principales exportadores de productos agrícolas. Ello ha permitido que los países del Sur tomados en su conjunto hayan mejorado su posición en los mercados mundiales, tanto de exportaciones como de importaciones, logrando superar una participación del 40% del total en ambos flujos. Sin embargo, en este sector el balance global es claramente contrario para la mayoría de las economías del Sur y favorable a las industrias agroalimentarias del Norte.

Ahora bien, es preciso destacar que ese incremento en la participación en los flujos internacionales ha sido mucho mayor en el ámbito de las importaciones, lo que indica que ese avance no ha sido todo lo satisfactorio que hubiera sido de desear, porque esa mayor presencia se logra de una manera dependiente, no autónoma. La obligada exposición a la competencia internacional asimétrica desarrollada por el AsA,

así como la limitación en el acceso a los mercados agrícolas del Norte y, sobre todo, las prácticas de *dumping* realizadas por los grandes productores del Norte en los mercados internacionales –ambas debido a las ayudas otorgadas a estos productores por sus gobiernos y amparadas en el AsA– han supuesto una gran amenaza para el desarrollo de las capacidades productivas agrícolas internas de esos países. Esta situación ha perjudicado especialmente a las y los pequeños productores locales y campesinado, generando un aumento de la dependencia y la inseguridad alimentaria que además ha creado pobreza, hambre y desempleo en las poblaciones rurales de los países del Sur.

De esta forma, desde los años 1990, una parte importante y cada vez mayor de la satisfacción de las necesidades alimentarias de población de los países del Sur se realiza mediante importaciones de alimentos provenientes de los mercados internacionales. En un contexto mundial como el actual de fuerte volatilidad de los precios de estos productos, de reglas asimétricas para los intercambios comerciales internacionales agrícolas, de fuerte control del comercio de granos por parte de unas pocas empresas transnacionales, confiar en las importaciones de alimentos provenientes de los mercados internacionales no parece ser la mejor opción para estos países en su afán por garantizar las necesidades alimentarias de sus poblaciones, sino más bien un factor clave en la agudización de los problemas mundiales de sobrealimentación, desnutrición y malnutrición.

Para revertir esta situación en el caso de la agricultura es necesario que se reduzca el nivel de protección y ayuda interna del Norte, la eliminación de las exportaciones subvencionadas del Norte, y el establecimiento de un mecanismo especial de salvaguarda para los países del Sur, que les permita proteger a sus productores cuando se produzcan irrupciones masivas de importaciones de alimentos. Así mismo, es preciso que se permita otorgar un trato especial y diferenciado a su agricultura que les permita lograr un desarrollo agrícola sostenible y la satisfacción del derecho al alimento y la seguridad alimentaria de sus poblaciones.

Con respecto al sector textil y de la confección, hay que señalar que también se ha producido un efecto dispar. Por una parte, es de destacar el efecto beneficioso que ha supuesto la eliminación de los obstáculos cuantitativos a las exportaciones de esos productos a partir del año 2005, al cumplirse lo acordado en el ATV. Ello ha permitido que los países del Sur aumenten sus exportaciones y que se refuerce la presencia de los mismos entre los principales exportadores mundiales de productos textiles y de confección. Pero en realidad ese incremento se ha limitado a un grupo reducido de grandes exportadores, esencialmente asiáticos con China la cabeza, que han sido capaces de integrarse y/o ascender en la cadena del valor del textil y la confección, y cuya expansión comercial había estado limitada previamente por el sistema de cuotas del Norte.

Por la otra parte se ha producido un impacto negativo en la mayoría de los países del Sur que está débilmente integrada en las cadenas de valor del sector textil, donde su presencia en los flujos comerciales internacionales está supeditada al trato de favor que se otorga a las actividades textiles y de confección para la exportación, a los acuerdos regionales de integración, a la cercanía o lejanía de los mercados finales de consumo, y a la existencia de fuertes restricciones a las exportaciones de otros grandes exportadores del Sur.

Además, en conjunto, el aumento de estas exportaciones desde el Sur tras la eliminación de las restricciones cuantitativas no ha sido de una magnitud superior debido a que estas exportaciones se siguen viendo frenadas y limitadas por la alta protección arancelaria existente y por las prácticas proteccionistas del Norte de imponer picos y escalamientos arancelarios a los productos más competitivos del Sur, así como al uso y abuso de otras barreras no arancelarias, en especial las normativas de origen.

Por todo ello, en el sector textil y de la confección es necesaria una reducción importante de los elevados niveles actuales de protección arancelaria, la retirada de los escalamientos y picos arancelarios en los productos más sensibles para el desarrollo comercial de los países del Sur, y la supresión de las barreras no arancelarias ligadas a condiciones técnicas y de etiquetado que están limitando artificialmente el acceso de los productos del Sur a los mercados internacionales, principalmente del Norte. Pero, como el ejemplo chino ha puesto de manifiesto, es necesario a su vez que esas reglas comerciales más equitativas sean

acompañadas con la adopción por parte de los gobiernos del Sur de políticas estatales de todo tipo – industrial, agrícola, financiera, laboral, comercial– que impulsen las capacidades productivas internas que les permitan ganar significación en las transacciones comerciales internacionales. Y ello ha de hacerse sin desatender los desequilibrios económicos y sociales internos, sino abordándolos.

En definitiva, sólo si se logra que la Ronda Doha de la OMC se cierre con un acuerdo que incluya la adopción de medidas a favor de un trato especial y diferenciado a los países del Sur, y de compromisos claros de los países del Norte para reducir la intensa protección que otorgan hoy día a sus productos agrícolas y textiles, se puede lograr que las medidas de liberalización del comercio internacional de estos productos generen resultados positivos para el conjunto de los países del Sur. Pero la experiencia de los últimos veinte años de negociaciones apunta a que no es muy probable que vaya a ser ése el resultado final. Al contrario, como quedó claro en Nairobi y no se ha corregido en Buenos Aires, hay una creciente asimetría en las reglas comerciales a favor de los países más poderosos del Norte y una consiguiente preeminencia artificial e injusta de estos países en los flujos comerciales internacionales de estos productos.

7. Referencias bibliográficas

- Aksoy, M. Ataman y John C. Beghin (2005): "Global Agricultural Trade and the Developing Countries". World Bank. Washington.
- Areskurrinaga, Efren, Barrutia, Xabier y Martínez, Elena (2006): "El impacto del nuevo marco regulador del comercio internacional en las ZFI de los países del Sur: el caso del textil y la confección". *Análisis económico*, nº47, volumen XXI, segundo semestre, pp.209-233.
- Areskurrinaga, Efren (2008): "La liberalización agrícola y el aumento de la inseguridad alimentaria mundial". *Cuadernos de Bakeaz*, nº 86.
- Areskurrinaga, Efren (2016): "La liberalización del comercio agrícola y textil en la OMC: efectos en los países del Sur" *Revista de Economía Crítica*, nº 22, segundo semestre.
- Alessandrini, Donatella (2010): "Developing countries and the multilateral trade regime. The failure and promise of the WTO's development mission". *Studies in International Trade Law*, vol 11. Hart Publishing. Oxford and Portland, Oregon.
- Anderson, Kym (2016): "Agricultural trade, policy reform and global food security". Palgrave studies in agricultural economics and food policy. Palgrave. Macmillan.
- Bacchetta, Marc, Bora, Bijit (2003): "Industrial tariff liberalization and the Doha development agenda". *WTO Discussion Paper nº1*.
- Bagchy, Sonjoy (2001): "International trade policy in textiles: fifty years of protectionism". International Textiles and Clothing Bureau.
- Bairoch, Paul (1993): "Economics and world history. Myths and paradoxes". Brighton. Wheatshead.
- Bhagwati, Jagdish y Mathias, Hirsch (eds.) (1998): "The Uruguay Round and beyond. Essays in honour of Arthur Dunkel". Springer-Verlag. Berlin, Heilderberg, New York.
- Butollo, Florian (2013): "Moving Beyond Cheap Labour? Industrial and Social Upgrading in the Garment and LED Industries of the Pearl River Delta". *Journal of Current Chinese Affairs*, 42, 4, pp.139–170.
- Butollo, Florian (2014): *The End of Cheap Labour? Industrial Transformation and 'Social Upgrading' in China*. Frankfurt/New York: Campus Verlag.
- Chang, Ha-Joon (2004): *Retirar la escalera. La estrategia de desarrollo en perspectiva histórica*. Los libros de la Catarata, Madrid.
- Chang, Ha-Joon (2005): "Why developing countries need tariffs. How NAMA negotiations could deny developing countries' right to a future". South Centre-Oxfam International. Switzerland.
- Cheong, David, Marion Jansen y Ralf Peters (eds.) (2013): "Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment". ILO-UNCTAD. Geneva.
- Clapp, Jennifer (2006): "WTO agriculture negotiations. Implications for the Global South". *Third World Quarterly*, 27:4, pp.563-577.
- Clapp, Jennifer (2015): "Food security and contested trade norms". *Journal of International Law and International Relations*, vol. 11, nº 2, pp.104-115
- Curran, Louise y Nadvi, Khalid (2015): "Shifting trade preferences and value chain impacts in the Bangladesh textiles and garment industry". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, nº8, 459-474.
- Daviron, Benoit y Douillet, Mathilde (2013): "Major players of the international food trade and the world food security". *Foodsecure working paper* nº 12.
- De Schutter, Olivier (2011): "The world trade organization and the post-global food crisis agenda. Putting food security first in the international trade system" *Activity report*. November.

- Dicken, Peter (2015): *Global Shift: mapping the changing contours of the world economy*. Londres: Sage.
- Díaz-Bonilla, Eugenio (2015): *Lost in translation. The fractured conversation about trade and food security*. FAO. Roma.
- FAO (2004): "Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. La experiencia de su ejecución. Estudios de caso de países en desarrollo". Dirección de productos básicos y comercio. Roma.
- FAO (2006): "*Trade reforms and food security. Country cases study synthesis*". FAO. Roma.
- FAO (2011): "*Why Africa has become a net food importer? Explaining Africa agricultural and food trade deficits*". Trade and Market Division. Roma.
- FAO (2013): "The Bali Package-implications for trade and food security". *FAO trade policy briefs*, n° 16.
- FAO (2014): "Import surges and the special Safeguard Mechanism revisited". *FAO trade policy technical notes on issues related to WTO negotiations on agriculture*, n° 15.
- FAO (2015): "*El estado de los mercados de productos básicos agrícolas 2015-16. Comercio y seguridad alimentaria: lograr un mayor equilibrio entre las prioridades nacionales y el bien colectivo*". FAO. Roma.
- Finger, J. Michael y Julio J. Nogués (2001): "The unbalanced Uruguay Round outcome". *World Bank Policy Research Working Paper 2732*. World Bank. Washington.
- Francois, Josphep F., Glisman, Hans-Hinrich, and Spinanger, Dean (2000): "The cost of EU protection in textiles and clothing". *Kiel Institute of World Economics, Working Paper* n° 997.
- Frederick, Stacey, Bair, Jennifer y Gereffi, Gary. (2015): "Regional trade agreements and export competitiveness: the uncertain path of Nicaragua's apparel exports under CAFTA". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, n° 8, pp. 403-420.
- Gereffi, Gary y Frederick, Stacey (2010): "The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis. Challenges and Opportunities for Developing Countries". *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 5281.
- Gonzalez, Carmen G. (2002): "Institucionalizing inequality: the WTO, Agriculture and the Developing Countries" *Columbian Journal of Environmental Law, volume 27*, pp.433-65.
- Grennes, Thomas (1989): "The Multifibre Arrangement and the management of the international textiles trade". *Cato Journal, vol. 9, n° 1. Spring/Summer*.
- Hathaway, Dale E. (1988): "Agriculture and the GATT: Rewriting the rules". *Policy Analysis in International Economics*, n° 20. Institute for International Economics. Washington.
- Hayashi, Michiko (2007): "Trade in textiles and clothing: Assuring development gains in a rapidly changing environment". *UNCTAD series on assuring development gains from the international trading system and trade negotiations*. UNCTAD. Ginebra.
- Hoekman, Bernard y Michel Kostecki (1995): "The Political Economy of the World Trading System: from GATT to WTO". Oxford University Press. Oxford.
- ICTSD (2015): "Miembros de la OMC logran histórico acuerdo en MC10". *Puentes. Boletín de negociaciones* n° 5. International Centre for Trade and Sustainable Development.
- Jafri, Afsar (2015): "Developing Countries return Empty Handed from WTO's Nairobi Ministerial". *Focus of the Global South*. Diciembre.
- Jiménez, Claudia (1995): "El tratamiento del textil en la Ronda Uruguay". *CIDOB Affairs Internationals* n° 29-30, 37-54. Barcelona.
- Jiménez, Claudia (1997): "GATT, WTO and the regulation of international trade in textiles". Ahsgate. Darmouth. Aldershot.
- Johnson, David Gale (1973): "World agriculture in Disarray". Fontana/Collins. London.

- Keesing, Donald B. y Martin H. Wolf (1980): *Textile Quotas against developing countries (Thames essay)*. Trade Policy Research Centre. London.
- Kindleberger, Charles (1990): "Comercial policy between the Wars", en *Historical economics: Art or Science?* University of California Press. Berkeley.
- Lester, Simon (2005): "The Agreement on Textiles and Clothing", en Patrick F. J. Macrory, Arthur E. Appleton y Michael G. Plummer, *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political analysis. Volume I*. Springer.
- Maddison, Angus (2002): *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*. OCDE y Mundi-Prensa. Madrid.
- Majmudar, Madhavi (1988): "The Multi-fibre Agreement (MFA IV) 1986-1991: a move towards a liberalized system?" *Journal of World Trade*, n° 2, pp. 109-125.
- Margulis, Matias E. (2014a): "Trading Out of the Global Food Crisis? The World Trade Organization and the Geopolitics of Food Security". *Geopolitics*, vol 19, issue 2.
- Margulis, Matias E. (2014b): "A new grey zone in global trade governance? recents developments on food security at the WTO" in Drache, D. and Jacobs, L (eds.): *Crises and Resilience in International Economic Law: Global Governance and Policy Spaces*. University of British Columbia Press. Vancouver.
- Millet, Montserrat (2001): "La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC". *Colección de estudios económicos n°24*. La Caixa. Barcelona.
- Miner, William M. y Dale E. Hathaway (eds.) (1988): "World Agricultural trade: Building a consensus". Institute for Research on Public Policy. Halifax, Canada.
- Molero-Simarro, Ricardo (2016): "China, ¿una alternativa al neoliberalismo?" *Pensamiento al margen. Revista digital*, n° 4.
- Murphy, Sophia (2015): "Food security and international trade: Risk, trust and rules" *Canadian Food Studies-La Revue canadienne des études sur l'alimentation*, vol 2, n° pp. 88-96.
- Murphy, Sophia, Burch David y Clapp, Jennifer (2012): *Cereal Secrets. The world's largest grain traders and global agriculture*. Oxfam Research Reports.
- Naumann, Eckart (2006): "The Multifibre agreement – WTO Agreement on textiles and clothing". *Tralac Working Paper*, n° 4.
- Newfarmer, Richard (ed.) (2006): "Trade, Doha and development. A window into the issues". World Bank. Washington.
- Nordas, Hildegunn Kyvic. (2004): "The textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing". *WTO discussion paper*, n° 5. Ginebra.
- OECD (2004): *A new world map in textiles and clothing: adjusting to change*. Paris: OECD.
- OIT (2014): "Minimum wages in the global garment industry". Research Note. October.
- OMC (1995): "Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)". <https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/16-tex.pdf>.
- OMC (2001): "Declaración ministerial. Programa Doha para el desarrollo". WT/MIN(01)/DEC/1
- OMC (2004): "Examen general de la aplicación del acuerdo sobre los textiles y el vestido en la tercera etapa del proceso de integración". WTO/GL/725.
- OMC (2008): "Cuarta revisión del proyecto de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas". TN/MA/W/103/ Rev.03.

- OMC (2013): "Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio". OMC. Ginebra.
- OMC (2015): "Declaración Ministerial de Nairobi". WT/MIN(15)/W/33/Rev.3.
- OMC (2016): "Archivo de noticias sobre las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas". <https://www.wto.org/spanish/news_s/archive_s/agng_arc_s.htm>.
- O'Rourke, Kevin H. (ed.) (2005), *The International Trading System, Globalization and History*. Edward Elgar. Cheltenham.
- Ortiz Velásquez, Samuel (2015): "Inversión en las manufacturas de China y México (2000-2012)", en Enrique Dussel Peters (coord.): *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversión 2015*. México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Porter, Jane M. y Douglas E. Bowers (1989): "A short history of U. S. Agricultural trade negotiations". USDA Staff Report n° AGES 89-23.
- Rosset, Peter M. (2006): "Food is different. Why we must get the WTO out of agriculture". Zed Books. London-New York.
- Shahin, Magda (2005): "Textiles and Developing countries", en Patrick F. J. Macrory, Arthur E. Appleton y Michael G. Plummer, *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political analysis. Volume I*. Springer.
- Sharma, Ramesh (2000): "La agricultura en el GATT: una reseña histórica", en FAO, *Las negociaciones multilaterales sobre agricultura. Manual de referencia*. FAO, Roma.
- Srinivassan, Thirukodikaval N. (2000): *Developing Countries and the Multilateral Trading System. From the GATT to the Uruguay round and the future*. Westview Press.
- Stewart, Terence P. (ed.) (1993): *The GATT Uruguay Round: a negotiation history (1986-1992)*. Kluwer Law and Taxation Publishers. Boston.
- UNCTAD (1994a): "The outcome of the Uruguay Round". *Supporting Papers to the Trade and Development Report-1994*. Ginebra.
- UNCTAD (1994b): *Trade and Development Report*. Ginebra.
- UNCTAD (2008): "Módulo de capacitación en el comercio de los textiles y el vestido" *Serie de la UNCTAD sobre negociaciones comerciales y diplomacia comercial*. New York- Ginebra.
- UNCTAD (2013): *Trade and Environment Report*. Ginebra.
- VanGrasstek, Craig (2015): *The History and Future of the World Trade Organization*. WTO. Ginebra.
- Wallerstein, Immanuel (1999): *El moderno sistema mundial II*. Siglo XXI. Madrid.
- Zietz, Joachim y Alberto Valdes (1988): *Agriculture in the GATT: an analysis of alternatives approaches to reform*. International Food Policy Research Institute. Washington.

Anexo 1. Clasificaciones de países

Países Menos Adelantados. PMA.

Angola; Bangladés; Benín; Burkina Faso; Burundi; República Centroafricana; Chad; Comoras; Congo; Gambia; Guinea; Guinea-Bissau; Haití; Laos; Lesoto; Madagascar; Malawi; Mali; Mauritania; Mozambique; Nepal; Níger; Ruanda; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Islas Salomón; Sudan (ex); Togo; Uganda; Tanzania; Vanuatu; Yibuti.

Países de bajos ingresos con déficit de alimentos. PBIDA.

Bangladés; Benín; Burkina Faso; Burundi; Camerún; República Centroafricana; Chad; Comoras; Costa de Marfil; Corea del Sur; Congo; Gambia; Ghana; Guinea; Guinea-Bissau; Haití; Honduras; India; Kenia; Kirguistán; Lesoto; Madagascar; Malawi; Mali; Mauritania; Mongolia; Mozambique; Nepal; Nicaragua; Níger; Nigeria; Papúa Nueva Guinea; Ruanda; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Islas Salomón; Sudan (ex); Siria; Tayikistán; Togo; Uganda; Tanzania; Uzbekistán; Yibuti; Zimbabue.

Países en desarrollo importadores netos de alimentos. PEDINA.

Angola; Antigua y Barbuda; Bangladés; Barbados; Benín; Botsuana; Burkina Faso; Burundi; Chad; República Centroafricana; Congo Comoras, Costa de Marfil; Cuba; Dominica; Egipto, El Salvador; Gabón; Gambia; Granada; Guinea; Guinea-Bissau; Haití; Honduras; Islas Salomón; Jamaica; Jordania; Kenia; Lesoto; Madagascar; Malawi; Mali; Marruecos; Mauricio; Mauritania; Mongolia; Mozambique; Namibia; Nepal; Níger; Pakistán; Perú; Laos; República Dominicana; Tanzania; Ruanda; San Cristóbal y Nieves; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Sri Lanka; Sudán (ex); Suazilandia; Togo; Trinidad y Tobago; Túnez; Uganda; Vanuatu; Venezuela; Yibuti.

Grupo G-20

Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; China; Cuba; Ecuador; Egipto; Filipinas; Guatemala; India; Indonesia; México; Nigeria; Pakistán; Paraguay; Perú Sudáfrica; Tailandia; Tanzania, Uruguay; Venezuela; Zimbabue.

Grupo G-33

Antigua y Barbuda; Barbados; Belice; Benín; Bolivia, Botsuana; China, Congo; Cuba; Costa de Marfil; Dominica; Ecuador; El Salvador; Filipinas; Granada; Guatemala; Guyana; Haití; Honduras; India; Indonesia; Jamaica; Kenia; Madagascar; Mauricio; Mongolia; Mozambique; Nicaragua; Nigeria; Pakistán; Panamá; Perú; República Dominicana; Corea del Sur; San Cristóbal y Nieves; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Senegal, Sri Lanka; Surinam; Taiwán; Tanzania; Trinidad y Tobago; Turquía; Uganda; Venezuela; Zambia; Zimbabue.

Grupo Cairns

Argentina; Australia; Brasil; Canadá; Chile; Colombia; Costa Rica; Filipinas; Guatemala; Indonesia; Malasia; Nueva Zelanda; Pakistán; Paraguay; Perú; Sudáfrica; Tailandia; Uruguay; Vietnam.

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

Envío de originales

El Consejo de Redacción examinará todos los trabajos relacionados con el objeto de la revista que le sean remitidos. Los artículos deberán ser inéditos y no estar presentados para su publicación en ningún otro medio.

Los trabajos deberán enviarse a través de la web de la revista (<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa>) o por correo electrónico a la dirección hegoa@ehu.eus. Se mantendrá correspondencia con una de las personas firmantes del artículo (primer autor/a, salvo indicación expresa) vía correo electrónico, dando acuse de recibo del trabajo remitido.

Evaluación de los trabajos presentados

Para que los artículos recibidos comiencen el proceso de evaluación, deben cumplir todas las normas de edición de los Cuadernos de Trabajo Hegoa. El proceso de evaluación tiene por objetivo elegir los de mayor calidad. Este proceso incluye una selección inicial por parte del Consejo de Redacción y una revisión posterior de un/a experto/a miembro/a integrante del Consejo Editorial o designado/a por este, que eventualmente podrá incluir su revisión por pares. El Consejo de Redacción informará a los/as autores/as de los artículos sobre la aceptación, necesidad de revisión o rechazo del texto.

Normas de publicación

Se insta a los/as autores/as a revisar cuidadosamente la redacción del texto así como la terminología utilizada, evitando formulaciones confusas o una jerga excesivamente especializada. En el texto se hará un uso no sexista del lenguaje.

El texto se presentará en castellano, euskara o inglés con letra Arial nº 12 y tendrá aproximadamente 30.000 palabras (una 60 páginas tamaño DIN-A4), a excepción de las referencias bibliográficas, que no superarán las 7 páginas. Las notas se situarán a pie de página con letra Arial nº 10 y deberán ir numeradas correlativamente con números arábigos volados. Se entregará en formato doc (Microsoft Office Word) o odt (OpenOffice Writer).

No se utilizarán subrayados o negritas, a excepción de los títulos que irán en negrita y tamaño 14, numerados de acuerdo con el esquema 1., 1.1., 1.1.1., 2... En el caso de querer destacar alguna frase o palabra en el texto se usará letra cursiva. Para los decimales se utilizará siempre la coma.

Los artículos enviados deberán presentar en la primera página, precediendo al título, la mención del autor o de la autora o autores/as: nombre, apellidos, correo electrónico y filiación institucional o lugar de trabajo. Se incorporará un resumen del texto, así como un máximo de cinco palabras clave representativas del contenido del artículo.

Los cuadros, gráficos, tablas y mapas que se incluyan deberán integrarse en el texto, debidamente ordenados por tipos con identificación de sus fuentes de procedencia. Sus títulos serán apropiados y expresivos del contenido. Todos ellos deberán enviarse, además, de forma independiente en formatos pdf y xls (Microsoft Office Excel) o ods (OpenOffice Calc). En los gráficos deberán adjuntarse los ficheros con los datos de base.

Las fórmulas matemáticas se numerarán, cuando el autor/a lo considere oportuno, con números arábigos, entre corchetes a la derecha de las mismas. Todas las fórmulas matemáticas, junto con cualquier otro símbolo que aparezca en el texto, deberán ser enviadas en formato pdf.

Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto con un paréntesis indicando el apellido del autor o autora seguido (con coma) del año de publicación (distinguiendo a, b, c, etc. en orden correlativo desde la más antigua a la más reciente para el caso de que el mismo autor/a tenga más de una obra citada el mismo año) y, en su caso, página.

Ejemplos:

(Keck y Sikkink, 1998)

(Keck y Sikkink, 1998; Dobbs et al., 1973)

Nota: et al. será utilizado en el caso de tres o más autores.

(Goodhand, 2006: 103)

(FAO, 2009a: 11; 2010b: 4)

(Watkins y Von Braun, 2003: 8-17; Oxfam, 2004: 10)

Al final del trabajo se incluirá una relación bibliográfica completa, siguiendo el orden alfabético por autores/as y con las siguientes formas según sea artículo en revista, libro o capítulo de libro. Si procede, al final se incluirá entre paréntesis la fecha de la primera edición o de la versión original.

Artículo en revista:

SCHIMDT, Vivien (2008): "La democracia en Europa", *Papeles*, 100, 87-108.

BUSH, Ray (2010): "Food Riots: Poverty, Power and Protest", *Journal of Agrarian Change*, 10 (1), 119-129.

Libro:

AGUILERA, Federico (2008): *La nueva economía del agua*, CIP-Ecosocial y Los libros de la catarata, Madrid.

LARRAÑAGA, Mertxe y Yolanda Jubeto (eds.) (2011): *La cooperación y el desarrollo humano local. Retos desde la equidad de género y la participación social*, Hegoa, Bilbao.

Capítulo de libro:

CHIAPPERO-MARTINETTI, Enrica (2003): "Unpaid work and household well-being", en PICCHIO, Antonella (ed.): *Unpaid Work and the Economy*, Routledge, Londres, 122-156.

MINEAR, Larry (1999), "Learning the Lessons of Coordination", en CAHILL, Kevin (ed.): *A Frame-work for Survival. Health, Human Rights and Humanitarian Assistance in Conflicts and Disasters*, Routledge, Nueva York y Londres, 298-316.

En el caso de los recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro, artículo de libro, revista o artículo de periódico. Se incluirá la fecha de publicación electrónica y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica o url entre <>, antecedida de la frase "disponible en". Por ejemplo:

FMI (2007): "Declaración de una misión del personal técnico del FMI en Nicaragua", *Comunicado de Prensa*, núm. 07/93, 11 de mayo de 2007 (consultado el 8 de agosto de 2007), disponible en: <<http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2007/esl/pr0793s.htm>>.

OCDE (2001), *The DAC Guidelines: Helping Prevent Violent Conflict*, Development Assistance Committee (DAC), París (consultado el 10 de septiembre de 2010), disponible en: <<http://www.oecd.org/dataoecd/15/54/1886146.pdf>>

Al utilizar por primera vez una sigla o una abreviatura se ofrecerá su equivalencia completa y a continuación, entre paréntesis, la sigla o abreviatura que posteriormente se empleará.

NOTA DE COPYRIGHT

Todos los artículos publicados en "Cuadernos de Trabajo Hegoa" se editan bajo la siguiente Licencia Creative Commons:



Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España

Los documentos que encontrará en esta página están protegidos bajo licencias de Creative Commons.

Licencia completa:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

Los autores/as deben aceptarlo así expresamente.

Más información en la web de la revista:

<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa>

LAN-KOADERNOAK
CUADERNOS DE TRABAJO
WORKING PAPERS

0. **Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur.** Samir Amin.
1. **Movimiento de Mujeres. Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe.** Clara Murguialday.
2. **El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89.** Xabier Gorostiaga.
3. **Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente.** Bob Sutcliffe.
4. **La Deuda Externa y los trabajadores.** Central Única de Trabajadores de Brasil.
5. **La estructura familiar afrocolombiana.** Berta Inés Perea.
6. **América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio?** Joaquín Arriola y Koldo Unceta.
7. **Los nuevos internacionalismos.** Peter Waterman.
8. **Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis.** Xoaquin Fernández.
9. **La carga de la Deuda Externa.** Bob Sutcliffe.
10. **Los EE. UU. en Centroamérica, 1980-1990. ¿Ayuda económica o seguridad nacional?** José Antonio Sanahuja.
11. **Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice.** Bob Sutcliffe.
12. **El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo.** Peter Waterman.
13. **50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial.** Koldo Unceta y Patxi Zabalo.
14. **El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización.** Idoie Zabala.
15. **Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria.** Karlos Pérez de Armiño.
16. **Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis.** Juan Carlos Miguel de Bustos.
17. **Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres.** Itziar Hernández y Arantxa Rodríguez.
18. **Crisis económica y droga en la región andina.** Luis Guridi.
19. **Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación.** Miguel Argibay, Gema Celorio y Juanjo Celorio.
20. **Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo.** Maria Casilda Laso de la Vega y Ana Marta Urrutia.
21. **Liberalización, Globalización y Sostenibilidad.** Roberto Bermejo Gómez de Segura.
Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo. Centro de documentación Hegoa.
22. **El futuro del hambre. Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI.** Karlos Pérez de Armiño.
23. **Integración económica regional en África Subsahariana.** Eduardo Bidaurratzaga Aurre.
24. **Vulnerabilidad y Desastres. Causas estructurales y procesos de la crisis de África.** Karlos Pérez de Armiño.
25. **Políticas sociales aplicadas en América Latina. Análisis de la evolución de los paradigmas en las políticas sociales de América Latina en la década de los 90.** Iñaki Valencia.
26. **Equidad, bienestar y participación: bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro.** Alfonso Dubois.
27. **Justicia y reconciliación. El papel de la verdad y la justicia en la reconstrucción de sociedades fracturadas por la violencia.** Carlos Martín Beristain.
28. **La Organización Mundial de Comercio, paradigma de la globalización neoliberal.** Patxi Zabalo.
29. **La evaluación ex-post o de impacto. Un reto para la gestión de proyectos de cooperación internacional al desarrollo.** Lara González.
30. **Desarrollo y promoción de capacidades: luces y sombras de la cooperación técnica.** José Antonio Alonso.
31. **A more or less unequal world? World income distribution in the 20th century.**
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX. Bob Sutcliffe.

- 32. Munduko desbertasunak, gora ala behera? Munduko errentaren banaketa XX mendean.** Bob Sutcliffe.
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.
- 33. La vinculación ayuda humanitaria - cooperación al desarrollo. Objetivos, puesta en práctica y críticas.** Karlos Pérez de Armiño.
- 34. Cooperación internacional, construcción de la paz y democratización en el África Austral.** Eduardo Bidaurrezaga y Jokin Alberdi.
- 35. Nuevas tecnologías y participación política en tiempos de globalización.** Sara López, Gustavo Roig e Igor Sábada.
- 36. Nuevas tecnologías, educación y sociedad. Perspectivas críticas.** Ángeles Díez Rodríguez, Roberto Aparici y Alfonso Gutiérrez Martín.
- 37. Nuevas tecnologías de la comunicación para el Desarrollo Humano.** Alfonso Dubois y Juan José Cortés.
- 38. Apropiarse de Internet para el cambio social. Hacia un uso estratégico de las nuevas tecnologías por las organizaciones transnacionales de la sociedad civil.** Social Science Research Council.
- 39. La participación: estado de la cuestión.** Asier Blas, y Pedro Ibarra.
- 40. Crisis y gestión del sistema global. Paradojas y alternativas en la globalización.** Mariano Aguirre.
¿Hacia una política post-representativa? La participación en el siglo XXI. Jenny Pearce.
- 41. El Banco Mundial y su influencia en las mujeres y en las relaciones de género.** Idoe Zabala.
- 42. ¿Ser como Dinamarca? Una revisión de los debates sobre gobernanza y ayuda al desarrollo.** Miguel González Martín.
- 43. Los presupuestos con enfoque de género: una apuesta feminista a favor de la equidad en las políticas públicas.** Yolanda Jubeto.
Los retos de la globalización y los intentos locales de crear presupuestos gubernamentales equitativos. Diane Elson.
- 44. Políticas Económicas y Sociales y Desarrollo Humano Local en América Latina. El caso de Venezuela.** Mikel de la Fuente Lavín, Roberto Viciano Pastor, Rubén Martínez Dalmau, Alberto Montero Soler, Josep Manel Busqueta Franco y Roberto Magallanes.
- 45. La salud como derecho y el rol social de los estados y de la comunidad donante ante el VIH/ SIDA: Un análisis crítico de la respuesta global a la pandemia.** Juan Garay.
El virus de la Inmunodeficiencia Humana y sus Colaboradores. Bob Sutcliffe.
- 46. Capital social: ¿despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local?** Javier Arellano Yanguas.
- 47. Temas sobre Gobernanza y Cooperación al Desarrollo.** Miguel González Martín, Alina Rocha Menocal, Verena Fritz, Mikel Barreda, Jokin Alberdi Bidaguren, Ana R. Alcalde, José María Larrú y Javier Arellano Yanguas.
- 48. Emakumeek bakearen alde egiten duten aktibismoari buruzko oharra.** Irantzu Mendia Azkue.
Aportes sobre el activismo de las mujeres por la paz. Irantzu Mendia Azkue.
- 49. Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas.** Jorge Gutiérrez Goiria.
- 50. Las mujeres en la rehabilitación posbélica de Bosnia-Herzegovina: entre el olvido y la resistencia.** Irantzu Mendia Azkue.
- 51. La acción humanitaria como instrumento para la construcción de la paz. Herramientas, potencialidades y críticas.** Karlos Pérez de Armiño e Iker Zirion.
- 52. Menos es más: del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible.** Roberto Bermejo, Iñaki Arto, David Hoyos y Eneko Garmendia.
- 53. Regímenes de bienestar: Problemáticas y fortalezas en la búsqueda de la satisfacción vital de las personas.** Geoffrey Wood.
- 54. Genero-ekitate eta partaidetza, autonomia erkidegoen lankidetzetan.** María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
La incorporación de la participación y la equidad de género en las cooperaciones autonómicas. María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
- 55. Hamar Urteko Euskal Lankidetzaren azterketa. Ecuador, Guatemala, Peru eta SEAD: 1998-2008.** Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
Análisis sobre Desarrollo Humano Local, equidad de género y participación de una década de Cooperación Vasca. Los casos de Ecuador, Guatemala, Perú y la RASD: 1998-2008. Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.

- 56. Tokiko giza garapena eta genero berdintasuna.** Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
El Desarrollo Humano Local: aportes desde la equidad de género. Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- 57. Jendarte-mugimenduak eta prozesu askatzaileak.** Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
Movimientos sociales y procesos emancipadores. Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
- 58. Borrokalari ohien desarme, desmovilizazio eta gizarteratze prozesuak ikuspegi feministatik.** iker zirion landaluze.
Los procesos de desarme, desmovilización y reintegración de excombatientes desde la perspectiva de género. iker zirion landaluze.
- 59. Trantsiziozko justizia: dilemak eta kritika feminista.** Irantzu Mendia Azkue.
Justicia transicional: dilemas y crítica feminista. Irantzu Mendia Azkue.
- 60. Acerca de opresiones, luchas y resistencias: movimientos sociales y procesos emancipadores.** Zesar Martinez y Beatriz Casado.
- 61. Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.** Pepe Ruiz Osoro.
- 62. La evolución del vínculo entre seguridad y desarrollo. Un examen desde los estudios críticos de seguridad.** Angie A. Larenas Álvarez.
- 63. Los movimientos sociales globales en América Latina y el Caribe. El caso del consejo de movimientos sociales del ALBA-TCP.** Unai Vázquez Puente Casado.
- 64. Herrien nazioarteko ituna, enpresa transnacionalen kontrolerako. Gizarte-mugimenduetan eta nazioarteko elkartasunean oinarritutako apustua.** Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales. Una apuesta desde los movimientos sociales y la solidaridad internacional. Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
- 65. Derechos humanos y cooperación internacional para el desarrollo en América Latina: crónica de una relación conflictiva.** Asier Martínez de Bringas.
- 66. Significado y alcance de la cooperación descentralizada. Un análisis del valor añadido y de la aportación específica de las CC.AA. del estado español.** Koldo Unceta y Irati Labaien.
- 67. Ikerkuntza feministarako metodologia eta epistemologiari buruzko gogoetak.** Barbara Biglia, Ochy Curiel eta Mari Luz Esteban.
- 68. La Nueva Cultura del Agua, el camino hacia una gestión sostenible Causas e impactos de la crisis global del agua.** Ruth Pérez Lázaro.
- 68. La Nueva Cultura del Agua, el camino hacia una gestión sostenible Causas e impactos de la crisis global del agua.** Ruth Pérez Lázaro.
- 69. Desarrollo humano y cultura. Un análisis de la lógica cultural del PNUD en términos de poder.** Juan Telleria.
- 70. La Política de Cooperación al Desarrollo del Gobierno de Canarias: un análisis de su gestión en las últimas décadas.** María José Martínez Herrero, Enrique Venegas Sánchez.
- 71. Análisis transdisciplinar del modelo ferroviario de alta velocidad: el proyecto de Nueva Red Ferroviaria para el País Vasco.** Iñaki Antigüedad, Roberto Bermejo, David Hoyos, Germà Bel, Gorka Bueno, Iñigo Capellán-Pérez, Izaro Gorostidi, Iñaki Barcena, Josu Larrinaga.
- Nº extraordinario**
Alternativas para dismantlar el poder corporativo. Recomendaciones para gobiernos, movimientos y ciudadanía. Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
Alternatives for dismantling corporate power Recommendations for governments, social movements and citizens at large. Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
- 72. Civil resistance processes in the international security map. Characteristics, debates, and critique.** Itziar Mujika Chao.
- 73. Homofobia de Estado y diversidad sexual en África. Relato de una lucha.** Aimar Rubio Llona.
- 74. España, de emisora a receptora de flujos migratorios. El caso de la Comunidad Autónoma de Euskadi.** Amaia Garcia-Azpuru.
- 75. Comercialización agroecológica: un sistema de indicadores para transitar hacia la soberanía alimentaria.** Mirene Begiristain Zubillaga.
- 76. La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur.** Efrén Areskurrinaga Miranda.