

VI Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, La Plata, 2010.

Argentina y su inserción en la nueva geografía del comercio internacional de productos agrícolas.

Tancredi, Elda, Fosser, Martín, Tuis, Claudio, Gonzalez Maraschio, María Fernanda, Mochetti, Mariana, Motta, Gustavo y Maldonado, Eugenia.

Cita:

Tancredi, Elda, Fosser, Martín, Tuis, Claudio, Gonzalez Maraschio, María Fernanda, Mochetti, Mariana, Motta, Gustavo y Maldonado, Eugenia (2010). *Argentina y su inserción en la nueva geografía del comercio internacional de productos agrícolas. VI Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, La Plata.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-027/247>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eORb/Czp>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/ar>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

VI Jornadas de Sociología de la UNLP
“Debates y perspectivas sobre Argentina y América Latina en el marco del Bicentenario.
Reflexiones desde las Ciencias Sociales”
La Plata, 9 y 10 de diciembre de 2010

Mesa 17: Argentina en el Mundo

Ponencia:

“Argentina y su inserción en la nueva geografía del comercio internacional de productos agrícolas”

Autores:

Elda Tancredi (directora), Martín Fosser, Claudio Tuis, María Fernanda Gonzalez Maraschio, Mariana Mochetti, Gustavo Motta, Eugenia Maldonado, Vanina Turco.

Departamento de Ciencias Sociales

Universidad Nacional de Luján

Eldatancredi1@ciudad.com.ar; tancredi@mail.unlu.edu.ar

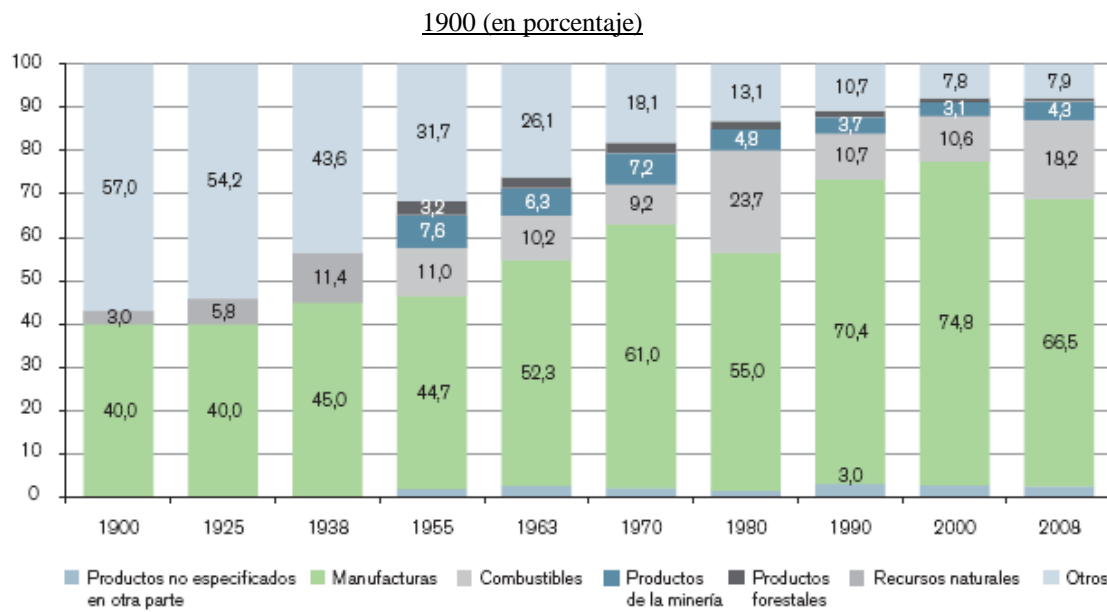
INTRODUCCIÓN: el planteo del problema

Esta ponencia¹ refiere a la inserción de la Argentina en la nueva geografía del comercio internacional de productos agrícolas, cuyos rasgos principales evidencian una creciente concentración del peso exportador en los países industrializados, con la consecuente disminución de la importancia de los países tradicionalmente agroexportadores.

Dos elementos son claros en la conformación de esta nueva geografía. Por un lado, como vemos en el gráfico, la participación de los productos agrícolas en las exportaciones mundiales ha seguido una tendencia permanente de disminución desde el período de posguerra, en contraste con un fuerte aumento de la proporción de manufacturas, generando un patrón de comercio básicamente intra-industrial y, en las últimas décadas, crecientemente intra-firma. Así, con un peso superior al 50 % en el lapso 1900-1938, los productos agrícolas (incluidos los alimentos elaborados) actualmente representan apenas el 7,9% de las exportaciones totales, siendo la variación anual porcentual media en el volumen de estos productos casi la mitad del promedio de todas las mercancías y servicios para el período (solo 3,5% de variación).

¹ Corresponde a los primeros avances del Proyecto radicado en el Departamento de Ciencias Sociales de la UNLu, “*CRISIS ALIMENTARIA GLOBAL Y COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS: un estudio del proceso de negociaciones multilaterales en la OMC e incidencia del Acuerdo sobre Agricultura.*” Directora: M.Sc. Elda Tancredi. Aprobado según Disp.CDD-CS 147/10 (vigencia 2010-2011)

Gráfico 1: Parte correspondiente a los distintos grupos de productos en el comercio mundial de mercancías desde



Fuente: UN Statistical Yearbook (1969), GATT - Estudios sobre el Comercio Internacional y estimaciones de la Secretaría de la OMC.

Fuente: OMC "Informe sobre el comercio mundial 2010". www.wto.org

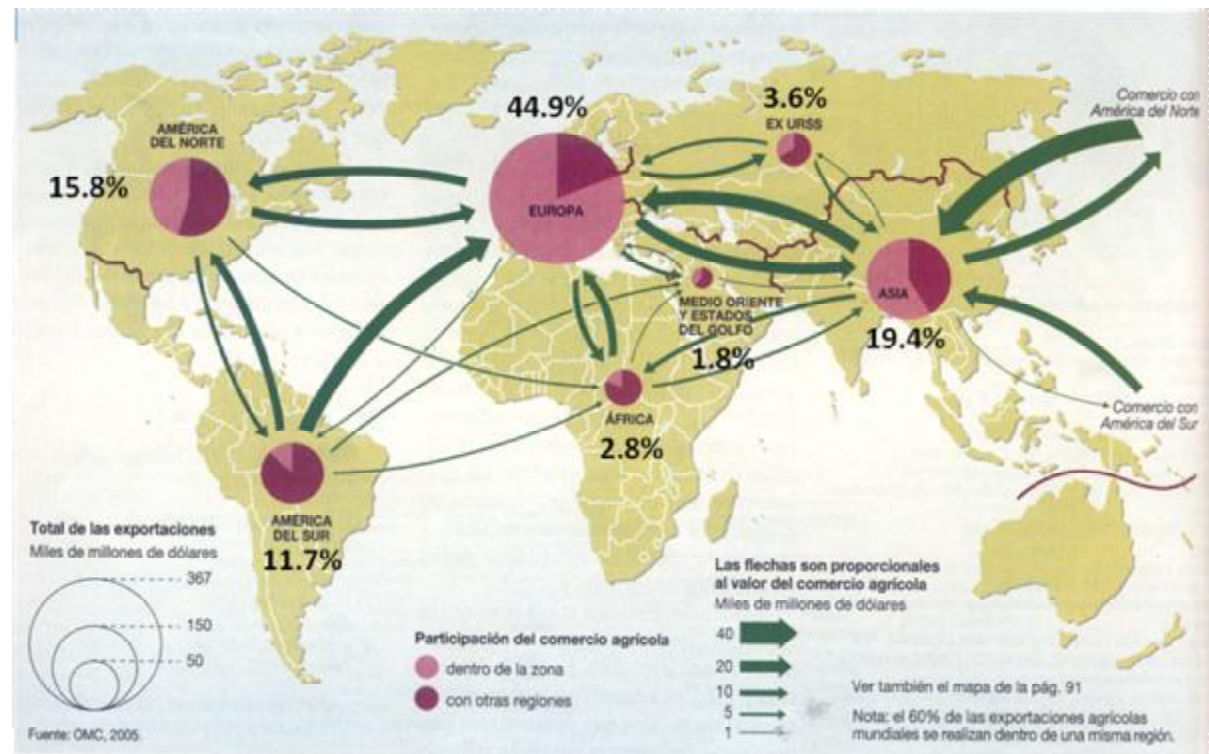
Por el otro, en la actualidad el comercio mundial de productos primarios -y por ende de exportaciones de productos agrícolas- se concentra en países altamente industrializados, a diferencia del modelo tradicional de la división internacional del trabajo consolidado hacia fines del siglo XIX, en el cual se articulaban países industrializados exportadores de manufacturas y países subdesarrollados proveedores de materias primas. Si en 1955, el 85% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados correspondía a los países industriales, ante el aumento de las exportaciones de bienes industriales por países del Sur² la participación de estos países del Norte disminuye aproximadamente a dos tercios en 2006; y a la vez, el porcentaje de exportaciones de productos agrícolas de esos países (incluidos los alimentos elaborados) aumenta del 40% en 1955 a alrededor del 60% en 2006.³ Esta inversión en los flujos y partes relativas puede visualizarse en el mapa siguiente, pues de acuerdo con los datos publicados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), el 45% de las

² La división del mundo en dos hemisferios (Norte y Sur) hace referencia a la compleja relación entre países centrales y periféricos. Sin introducir aquí referencia a las profundas y profusas reflexiones teóricas al respecto de las seculares desigualdades e inequidades entre y dentro de los países, se considera a efectos de este trabajo que el Norte representa al conjunto de países desarrollados, industrializados, centrales y hegemónicos en la configuración del sistema-mundo capitalista; y que el Sur engloba a los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, periféricos y dependientes, en condiciones de pobreza que tradicionalmente han conformado su canasta exportadora sobre los bienes primarios. En términos descriptivos, resulta dificultosa la delimitación precisa de las fronteras de este grupo, debido a las particularidades nacionales y sus diferentes estructuras económicas, niveles de ingresos y de calidad de vida de su población. Sin embargo, la dicotomía Norte-Sur ha resultado operativa como planteo analítico y político de diferenciación entre un sur agroproductivo dependiente y un norte industrial dominante.

³ OMC "Informe sobre el comercio mundial 2008" (p.29)

exportaciones corresponden a Europa (con un marcado comercio intra-regional), el 16% son exportaciones desde América del Norte y el 19% desde Asia. El 20% de las exportaciones restantes provienen, en primer lugar, de América Latina, seguida por CEI, África y Medio Oriente.

Mapa 1: Geografía de las exportaciones de productos agrícolas. 2008



Fuente: elaboración sobre datos de Atlas de Le Monde Diplomatique (2006) "Pulseada internacional por la agricultura" y OMC "Estadísticas del comercio mundial 2009"

América Latina, por su parte, viene experimentando un descenso constante de su participación mundial desde el año 1948, pasando de representar el 12,2% a sólo el 5,7% de las exportaciones totales de mercancías en el 2009⁴. Esta participación es mayor si se considera solo el comercio agrícola, pues las exportaciones latinoamericanas representan el 11,7% del total en el año 2008. Aquí solo tres países resultan significativos, que suman el 8,9% del total de exportaciones de alimentos siendo los únicos que se incluyen entre los veinte primeros exportadores del mundo: Brasil (5º lugar), Argentina (12º lugar) y México (16º).⁵

⁴ En la Argentina, esta disminución es aún más marcada: su peso en el último año es de 0,4% mientras que en 1948 era del 2,8%.

⁵ El total exportado de alimentos en 2007 es de u\$s753.000 Millones. Los cuatro primeros países exportadores de alimentos son Estados Unidos, Francia, Holanda y Alemania. Los veinte primeros países aportan el 75% del total. Fuente: Fundación Export-ar (2009) "Principales exportadores mundiales de alimentos" Área de Análisis e inteligencia comercial.

Uno de los elementos explicativos de esta inversión en los flujos se encuentra tanto en la permanencia de restricciones comerciales en el acceso a los mercados de los países centrales como en los incentivos estatales (subsidios a la producción y a la exportación) por ellos otorgados. Estas restricciones, que se inician en las excepciones a la liberación del comercio del sector en el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) de 1947 y que desde el año 1995 se discuten formalmente en el marco del aún inconcluso Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, conducen a la formulación de críticas y diferentes estrategias de negociación por parte de países cuya canasta exportadora sigue basándose básicamente en productos agropecuarios o manufacturas de origen agropecuario, entre ellos la Argentina.

2- LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL ACUERDO SOBRE AGRICULTURA: las características básicas de las normas y regulaciones comerciales multilaterales

El GATT desde el año 1947 ha funcionado como foro permanente para la discusión en temas del comercio internacional promoviendo un conjunto de normas y principios que han facilitado su rápida expansión desde la posguerra.⁶ Sus dos ideas centrales han sido que las negociaciones comerciales deben realizarse en un marco multilateral y que la protección debe ejercerse por medio de aranceles consolidados no discriminados, es decir, por instrumentos relativamente transparentes que estén en consonancia con el mercado. Pero desde su inicio presenta graves deficiencias, en especial vinculadas con la no inclusión del sector agrícola. El proteccionismo agrícola se ha amparado en los artículos XI y XVI del GATT que exceptúan a la agricultura y a otras mercancías primarias de la prohibición de aplicar restricciones cuantitativas y no arancelarias a las importaciones y de la prohibición general de otorgar subvenciones a las exportaciones.

El resultado de estas políticas ha sido la creación de una disparidad cada vez mayor entre los precios vigentes en los mercados mundiales y los precios que perciben los productores de los países protegidos. Al respecto, De La Balze sostiene:

“Los subsidios y el proteccionismo elevan los precios de los mercados protegidos, generan superproducción y una depresión artificial de los precios en los mercados internacionales no protegidos. Como resultado de estas distorsiones, países eficientes en la producción agrícola,

⁶ El GATT es continuado desde 1995 como Organización Mundial del Comercio –OMC-. Cuestionado el GATT como el “club de los ricos”, en la década del ‘50 la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) surge entre otros objetivos, para representar la “voz del Sur”. Argentina forma parte del GATT desde el 11 de octubre de 1967; y de la OMC desde el 1º de enero de 1995.

como la Argentina, ven reducir sus márgenes de ganancia y su participación en los mercados”⁷

De esta forma, se permite a los países otorgar subvenciones a la producción y la exportación de productos primarios agropecuarios, pero prohíbe las subvenciones a la exportación de productos industriales, quedando sujetas únicamente a la condición de absorber solo una “parte equitativa” de las exportaciones mundiales del producto en cuestión. También permite que los países apliquen restricciones a la importación de productos primarios (por ejemplo contingentes y progresividad de aranceles) estableciéndose múltiples trabas al comercio agropecuario, obstáculos al comercio que no se han autorizado para los productos industriales. El acuerdo multilateral dedicado al sector agrícola⁸ -Acuerdo sobre Agricultura (AoA “*Agreement on Agriculture*”)- entra en vigencia en 1995 con negociaciones iniciadas en el 2000 pero todavía no concluidas. En él se establece que el objetivo convenido a largo plazo del proceso de reforma es “*establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado*”. Este acuerdo tiene como expresa finalidad el contribuir al aumento de la liberalización del comercio, a partir de la aplicación de los tres pilares de la reforma del comercio de los productos agropecuarios.⁹

El primer pilar de reforma del comercio agrícola se refiere al acceso a los mercados, donde se cuestiona básicamente la fuerte asimetría entre los aranceles medios o niveles de protección que enfrentan los países exportadores de países en desarrollo y los países industrializados¹⁰; la progresividad de los aranceles (o crestas arancelarias) en función del aumento del valor agregado aplicados en los países industrializados¹¹; y el elevado nivel de los aranceles

⁷ De La Balze, F. (1991) “*Tendencias actuales del comercio internacional*”. En: De La Balze, F. (comp) “El comercio exterior argentino en la década de 1990”. Consejo argentino para las relaciones internacionales. Ediciones Manantial, Buenos Aires.

⁸ La definición abarca a los productos agropecuarios de base como el trigo, la leche y los animales vivos; productos derivados de ellos como el pan, la mantequilla y la carne; productos agropecuarios elaborados como el chocolate y las salchichas; los vinos y las bebidas espirituosas; los productos del tabaco, las fibras como el algodón, la lana y la seda, las pieles en bruto de animales destinadas a la producción de cuero. El pescado y los productos de pescado no están incluidos, como tampoco lo están los productos forestales. Estos dos productos primarios son incluidos en el grupo “Recursos Naturales” junto con los combustibles y minerales.

⁹ OMC-*Negociaciones sobre Agricultura*, 2004. www.wto.org

¹⁰ Por ejemplo, mientras que los bienes agrícolas exportados por países latinoamericanos sufren un arancel del 20,4% en los países importadores industrializados, se importan bienes no agrícolas desde estos con un arancel promedio del 8,5%. Fuente: Guadagni y Kaufmann (2004) “*Comercio Internacional y pobreza mundial*” Revista de la CEPAL N° 84, Santiago de Chile, diciembre.

¹¹ Ello condena a los países en desarrollo a “exportar sin valor agregado” dificultando el desarrollo de la industria transformadora de los países productores de materias primas. Por ejemplo, Estados Unidos y la Unión Europea aplican aranceles de 0% a las importaciones de cacao en grano, pero de hasta 30,6% sobre productos procesados como la pasta de cacao y el chocolate. Esto hace que los países en desarrollo produzcan más del 90% de todos los granos de cacao, pero menos de 5% de la producción mundial de chocolate.

“*Este subsector de procesamiento de alimentos es el único en el que los países en desarrollo perdieron participación en el mercado, pese a que la demanda creció en él. El procesamiento de alimentos gozó de la*

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

El segundo pilar de reforma del comercio agrícola se relaciona con la ayuda interna (o subvenciones a la producción). Aquí se clasifica la ayuda interna promoviendo su reducción, dejando al mismo tiempo un margen a los gobiernos para que diseñen las políticas agrícolas nacionales de acuerdo con las circunstancias específicas de cada país y de cada sector agropecuario. Los distintos tipos de apoyo interno a la producción agrícola se identifican en compartimentos: compartimento verde (subvenciones permitidas); ámbar (subvenciones que deben reducirse como las políticas de sostenimiento de precios, los subsidios directos a la producción o a los insumos.); azul (incluye los pagos directamente vinculados a la superficie cultivada o al número de cabezas de ganado, pero en el marco de programas que también limitan la producción al imponer cuotas de producción o exigir a los agricultores que retiren de la producción parte de sus tierras), y un compartimento “de trato especial y diferenciado” que incluye las exenciones para los países en desarrollo.

Las subvenciones permitidas (verdes) deben cumplir las siguientes características: no deben distorsionar el comercio o hacerlo en grado mínimo; deben estar financiadas con fondos públicos (sin que por ello se cobren precios más altos a los consumidores); y no han de sostener los precios internos. Suele tratarse de programas que no van destinados a productos concretos, e incluyen las ayudas directas a los ingresos de los agricultores que están desvinculadas de los niveles de producción o de los precios. Incluyen además los programas que reembolsan los costos adicionales que supone la protección del bienestar de los animales. Se permite una flexibilidad especial a los países en desarrollo que hacen frente a problemas de seguridad alimentaria y luchan por mitigar la pobreza.

El tercer pilar de la reforma del comercio agrícola refiere al apoyo a las exportaciones, tanto de las subvenciones a la exportación como de la competencia de las mismas; al otorgamiento de créditos, garantías y seguros a la exportación; a la ayuda alimentaria (por motivos humanitarios); a las empresas estatales exportadoras; y las restricciones e impuestos a la exportación.¹²

máxima protección con respecto a cualquier otro subsector, y dicha protección no declinó durante la última década (...) explica parte de la desaceleración de las exportaciones agrícolas de países en desarrollo a industrializados durante los años noventa” (Fuente: Nash, J. (2005) “Agricultura, comercio y desarrollo. Multilateralismo vs. Proteccionismo”. Banco Mundial, Washington)

¹² Por ejemplo, los programas de apoyo a las exportaciones de los Estados Unidos facilitan las operaciones de exportación en los países extranjeros mediante incentivos especiales, facilidades de crédito a los posibles compradores e infraestructura en el exterior para el almacenamiento de productos agrícolas estadounidenses.

El gasto en apoyo interno a la agricultura y subvenciones a la exportación notificado por los gobiernos miembros ante la OMC (con valores de 1999) es de un monto de ayuda total de u\$215.451 millones, donde el 43% del mismo corresponde a la Unión Europea, el 35% a Estados Unidos y el 15% a Japón. Los miembros de la tríada representan así el 93% de los subsidios totales mundiales a la producción y a la exportación de bienes agrícolas, correspondiendo el 7% restante a los otorgados por Corea, Suiza, Noruega y Canadá. Es de remarcar que el 47% del total (u\$s201.029 millones) se han clasificado como del compartimiento “verde”, sin restricciones.¹³ Solo a título de comparación puede mencionarse que, en ese mismo año, el valor exportado total mundial de productos agrícolas fue de U\$S 543.000 millones; la participación de Europa Occidental iguala en magnitud al monto de los subsidios, y la suma del valor exportado por América Latina, África, Europa Centro Oriental-CEI y Oriente Medio fue inferior al 50% de ese monto de subvenciones (U\$S 110.000 millones).¹⁴ Aún más, el monto del apoyo agrícola ha aumentado considerablemente en los últimos años, pues la OCDE ha informado que en el año 2006 sus países integrantes protegieron su producción en u\$s372.000 millones¹⁵

Así, Berlinski y Stancanelli señalan que a través de estos mecanismos:

“(...) los altos precios internos o la garantía de ingresos a los agricultores se tradujeron en la generación de importantes excedentes de producción que fueron canalizados, mediante el otorgamiento de subvenciones a las exportación, al mercado mundial. Esta situación derivó en la caída sostenida de ingresos en moneda extranjera de los países que dependen de la exportación agropecuaria, en su mayoría en vías de desarrollo, los que se vieron enfrentados a precios más bajos y al desaliento consiguiente de la producción nacional. En los países importadores de alimentos y materias primas se incrementó la dependencia de las importaciones, se asistió al creciente deterioro del sector externo y se distorsionó la asignación de recursos en la economía, en detrimento de la agricultura.”¹⁶

En síntesis, los elevados subsidios agrícolas que aplican los países industrializados provocan un importante desequilibrio en el comercio internacional de dichos productos. Los impuestos a las importaciones o aranceles aduaneros condicionan fuertemente el ingreso de productos provenientes de países en desarrollo, que además deben afrontar numerosas barreras no arancelarias (cuotas, licencias, requisitos técnicos, etc.) y subsidios que pueden llegar a pesar más que los propios aranceles. Los subsidios aplicados además, son muy superiores al monto

¹³ Fuente: OMC “Negociaciones sobre Agricultura: 2004” op.cit. (p.98)

¹⁴ OMC “Estadísticas del comercio internacional 2010”, Ginebra.

¹⁵ Organización de Naciones Unidas “Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2008” www.un.org

¹⁶ Berlinski, J. y Stancanelli, N. (2010) “La economía política de los acuerdos” en: Berlinski, J. y Stancanelli, N. (editores) Los acuerdos comerciales. Reflexiones desde un enfoque argentino. CEI, Argentina. (p.29)

total de la ayuda directa y asistencia oficial para el desarrollo que los países industrializados otorgan a los países pobres.

Las reformas propuestas en los tres pilares llevarían al aumento de los precios mundiales de muchos productos, permitiendo a los países en desarrollo un aumento significativo en su participación en las exportaciones agrícolas mundiales¹⁷, lo que marcaría una diferencia en los estándares de vida de los agricultores de los países en desarrollo, que desde mediados del siglo XX ven disminuir su participación neta en las exportaciones mundiales. Esta menor participación significó, por ejemplo, una pérdida de u\$s125.500 millones en el año 2007 respecto del monto que habrían exportado si hubieran conservado la participación que alcanzaron en 1970. La situación señalada es el espejo de la disminución de las importaciones netas de los principales países desarrollados. Por todo esto:

“Si se consideran los efectos de los cambios mencionados a lo largo del tiempo, puede entenderse la fuerza de los intereses que se oponen a la reforma de las políticas agrícolas en la OMC y la razón de la insistencia de los países en desarrollo en favor de esa reforma, sobre todo de América Latina, los más competitivos, y de África, que son los que han recibido el mayor impacto negativo derivado del proteccionismo y las subvenciones”¹⁸

Aunque no todos los países ganarían con la liberalización. Los países con una ventaja comparativa en muchos de los productos que son actualmente protegidos, particularmente aquellos de América Latina, estarían entre los principales beneficiarios. Pero, por otro lado, se generaría un efecto adverso sobre la seguridad alimentaria de los países que son importadores netos de alimentos (PINA), afectando a países donde la población vulnerable destina una parte importante de sus ingresos a la alimentación. Por ello, entre los temas de las negociaciones se incluye el establecimiento de una serie de mecanismos para asegurar que la liberalización comercial no afecte negativamente la disponibilidad de alimentos, en especial en los países menos adelantados (PMA).¹⁹

Estas preocupaciones están en el centro de las negociaciones bajo el Programa de Doha para el Desarrollo, surgido de la Ronda iniciada en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en 2001, en Doha (Qatar). Es ésta la primera ronda de negociaciones comerciales multilaterales desde el establecimiento de la OMC en 1995 y la novena desde la creación del GATT en 1947. Las necesidades e intereses de los países en desarrollo y los menos

¹⁷ Banco Mundial (2008) *“Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo”*. Washington.

¹⁸ Berlinski, J. y Stancanelli, N. (2010) op.cit. (p.31)

¹⁹ Los PMA constituyen, en términos de la ONU, el grupo de los 40 países más pobres del mundo, mayoritariamente africanos.

adelantados se encuentran en el centro del Programa²⁰. Como se afirma en la Declaración Ministerial de Doha:

*“Basándonos en la labor llevada a cabo hasta la fecha y sin prejuzgar el resultado de las negociaciones nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a las Listas de concesiones y compromisos y, según proceda, a las normas y disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural (...) y confirmamos que en las negociaciones se tendrán en cuenta las preocupaciones no comerciales conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura”.*²¹

La prioridad en favor de los países en desarrollo se refleja también en el mandato específico para Agricultura y para Acceso a los Mercados para productos No Agrícolas (Non Agricultural Market Access –NAMA-)²², y comprende los principios de *“Trato Especial y Diferenciado”*²³, de *“Reciprocidad Menos que Plena”*²⁴ y lo establecido en el párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong. En este se vincula, por primera vez en una ronda multilateral, las negociaciones sobre agricultura y sobre productos no agrícolas, al afirmarse:

*“Reconocemos que es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante un mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo tanto en la agricultura como en el NAMA. Con ese fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados para la agricultura y el NAMA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado.”*²⁵

²⁰ Artículo 2 de la Declaración Ministerial de Doha, inciso d) del primer párrafo del Marco de Julio de 2004 y el párrafo 2 de la Declaración Ministerial de Hong Kong.

²¹ OMC (2003) *“Declaraciones de Doha”*. Ginebra, Suiza.

²² Incluyen productos manufacturados diversos (tales como electrónicos, vehículos automóviles, maquinaria, textiles e indumentaria, artículos de cuero, productos químicos, entre otros), combustibles, minerales, pescados y derivados y productos forestales (estos últimos agrupados como “recursos naturales”).

²³ Las disposiciones sobre trato especial y diferenciado incluyen plazos más largos para aplicar los acuerdos; flexibilidades en los compromisos, en las disposiciones nacionales para cumplirlos y en la utilización de instrumentos de política; medidas destinadas a aumentar y posibilitar el aprovechamiento de las oportunidades de comercio de los países en desarrollo; y asistencia técnica. También existen medidas que se aplican únicamente a los países menos adelantados.

²⁴ Establece que los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, que sea incompatible con las necesidades de su desarrollo, sus finanzas y su comercio. Además, las negociaciones deben tener en cuenta la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir a la protección arancelaria.

²⁵ OMC. *“Declaración Ministerial de la Conferencia Ministerial en su Sexto período de sesiones”* (Hong Kong, adoptada el 18 de diciembre de 2005). WT/MIN(05)/DEC

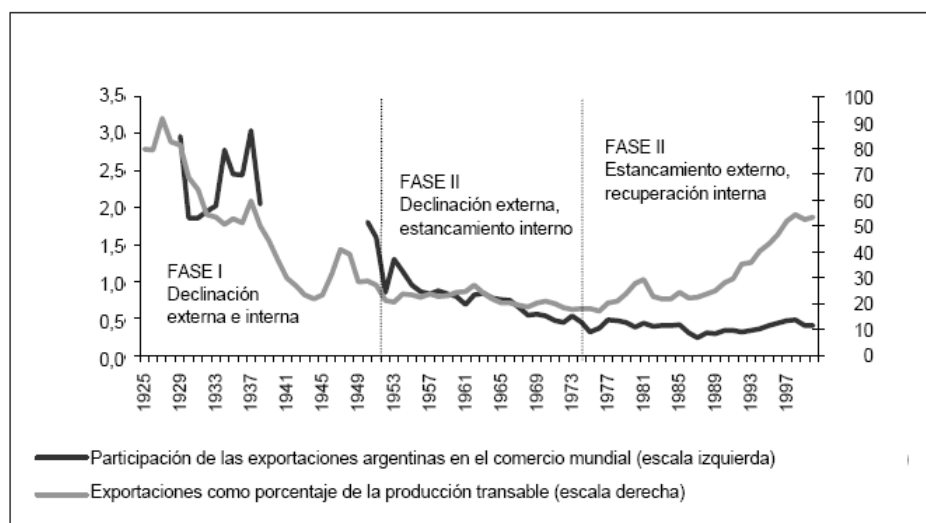
Los principales temas de debate en la negociación NAMA son el nivel de ambición de los recortes arancelarios en los países desarrollados y en desarrollo y las flexibilidades previstas para los países en desarrollo.²⁶

El cumplimiento estricto de estos principios se considera esencial para lograr el resultado ambicioso y equilibrado en las negociaciones que estipula el Mandato de Doha, pero la aplicación práctica de ellos ha dado lugar a diversas interpretaciones y argumentos, por lo que las negociaciones se encuentran virtualmente paralizadas, aún frente a las insistencias desde el secretariado por su continuación y cierre consensuado.

3- LA INSERCIÓN DE ARGENTINA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL: importancia de las normas comerciales vinculadas a la agricultura

En el año 1929 Argentina fue uno de los principales países exportadores del mundo sobre su base primaria. Pero si se observa la evolución de las exportaciones en comparación con el tamaño de la economía argentina (“participación interna”) y con las exportaciones mundiales (“participación externa”), desde la tercera década del siglo XX es constante su declinación externa. Como se visualiza en el gráfico siguiente, la Argentina atraviesa una Fase I de declinación externa e interna, una Fase II de declinación externa y estancamiento interno y una Fase III de estancamiento externo con recuperación interna.

Gráfico 2: Participación interna y externa de las exportaciones en Argentina (en porcentaje)



Fuente: Exportaciones y PIB, Gerchunoff y Llach, op.cit.; exportaciones mundiales, Maddison, op.cit. Participación de la producción transable: Díaz Alejandro, op. cit y World Bank Development data.

Fuente: Llach, L. (2006) “Argentina y el mercado mundial de sus productos 1920-1976” Serie Estudios y Perspectivas n° 35. Oficina de la CEPAL en Argentina. Buenos Aires

²⁶ OMC. Aplicación del Párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong. TN/MA/W/67 y TN/AG/GEN/14. Marzo 2006.

De acuerdo con el estudio de Llach, dejando de lado el momento de excepción de la II guerra mundial (1939-1945), para el conjunto del período 1925-1960 se observa, además, una gran diferencia de participación en el comercio exterior argentino entre los cinco productos principales (el lino, el maíz, el trigo, la carne y la lana) y los restantes, al representar dos tercios (64,5%) de las exportaciones. Incluyendo además los cueros, el porcentaje asciende a 70,2%. Por lo tanto, es posible analizar la declinación de la Argentina a la luz de lo ocurrido en el mercado de esas cinco principales exportaciones: las exportaciones globales de trigo, maíz, lino, lana y carnes vacunas pasaron de 8,56% a 3,85% del comercio internacional entre finales de los años veinte y 1960; y en este contexto de declinación general de los mercados las exportaciones argentinas de esos productos, en tanto, se redujeron de 2,03% a 0,43% del comercio mundial. Así, la reducción del volumen de las exportaciones argentinas puede explicarse como resultado de la merma de esos productos en los mercados europeos, siendo particularmente notables las pérdidas en el mercado británico.²⁷ A partir de los años sesenta crecen las exportaciones de productos agrícolas distintos, como el sorgo y el mijo, además de otros productos que ya se exportaban con una participación menor, como las manzanas (3,1% en 1968) o el azúcar (4,7% en 1963); el girasol recién comenzó a ser importante a partir de 1976, y la soja un par de años más tarde.²⁸ El aumento de la participación argentina desde los '70 se da sobre todo en el mercado de las oleaginosas y sus aceites: las exportaciones argentinas de girasol pasan del 9% al 25% del comercio mundial de ese producto y las de soja –cuyos embarques se inician en 1973– llegan a fin de siglo a una quinta parte del comercio (incluyendo en ambos casos los aceites, semillas y tortas). En cambio, en los principales productos de la ganadería, la participación desciende. En las últimas tres décadas Argentina no logra recuperar finalmente su importancia comercial, oscilando entre 0,4 y 0,5% de participación en el comercio mundial total de mercancías.

En esta declinación del peso de la Argentina en el comercio internacional de productos agrícolas ¿cuál es el rol de las políticas comerciales no argentinas? Salvo el factor estructural de reducción en la demanda mundial de algunos productos (aplicable a la lana, el maíz, el lino –y, quizás, la carne– en 1920-1970), en las demás tendencias han jugado un papel central las políticas comerciales, iniciadas en la posguerra por la política norteamericana del Plan

²⁷ Llach, I. (2006) op.cit. (p.19)

²⁸ El lino, el girasol y la soja incluyen la semilla, el aceite y los pellets; la carne incluye carne bovina en sus distintas variantes –incluida carne conservada– y carne ovina; la lana incluye lana sucia y limpia; el sorgo y el mijo están agrupados ("cereales menores") y los cueros incluyen salados y secos.

Marshall²⁹ y las crecientes inversiones públicas en la agricultura y en investigaciones científicas y técnicas, así como también los programas de sustentación de precios e ingresos, específicamente en América del Norte y en Europa Occidental, con el objetivo de lograr situaciones de autosuficiencia o de mejorar el ingreso de sus productores agrícolas.

Sobre el argumento de la “multifuncionalidad de la agricultura”, tres razones explican el apoyo y la protección que el Norte concede a sus agricultores:

- a) asegurar la producción de alimentos suficientes para satisfacer las necesidades del país;
- b) proteger a los agricultores de los efectos de condiciones meteorológicas desfavorables y de las fluctuaciones de los precios mundiales; y
- c) preservar a la sociedad rural.³⁰

Basadas en este argumento, las políticas oficiales de sustentación de los seis países europeos que darán origen a la Comunidad Económica Europea, y continuadas en la Unión Europea al amparo de la Política Agraria Común –PAC-, van a mantener precios altos garantizados al productor, superiores a los precios básicos en los principales países exportadores como también a los precios del mercado mundial, promoviendo un importante crecimiento en los rendimientos. Y, en el caso del mercado internacional de la carne, se van a diferenciar dos grandes polos consumidores: por un lado, el grupo de países que no aceptan carnes provenientes de zonas con aftosa³¹; por el otro, países que no imponen restricciones a sus importaciones en materia sanitaria pero que sostienen un mercado con precios deprimidos.³²

²⁹ Debido a un incremento en los excedentes de granos en los Estados Unidos dadas a las mejoras en materia tecnológica, subsidios en la forma de créditos con ciertas facilidades, asesoramiento técnico, planificación de la producción, fijación de precios y compras garantizadas, Europa pasó a ser provista principalmente por los Estados Unidos a través de las facilidades en préstamos y créditos ofrecidas por el Plan Marshall. Asimismo, Estados Unidos influye sobre ciertos países de la cuenca del Pacífico, para que incorporen en sus dietas patrones de consumo similares a los de Occidente (en especial, la sustitución de arroz por trigo), que se traduce en envíos de granos estadounidenses hacia destinos como Japón, Filipinas, Taiwán y Corea. Los bienes que recibieron ayuda por parte del gobierno norteamericano fueron: sorgo, naranjas, algodón, arroz, trigo, otras frutas, queso, manteca, leche en polvo, forrajes, soja, aceite de algodón, aceite de lino, linaza, entre otros. (Llach, L. (2006) op.cit. p.48)

³⁰ Tancredi, E. (2009) “*La multifuncionalidad de la agricultura como argumento de restricción al comercio internacional. Su incidencia sobre las exportaciones primarias latinoamericanas*” Segundo Congreso de Geografía de las Universidades Nacionales “La geografía ante la diversidad socio-espacial contemporánea”. Septiembre, Universidad Nacional de La Pampa

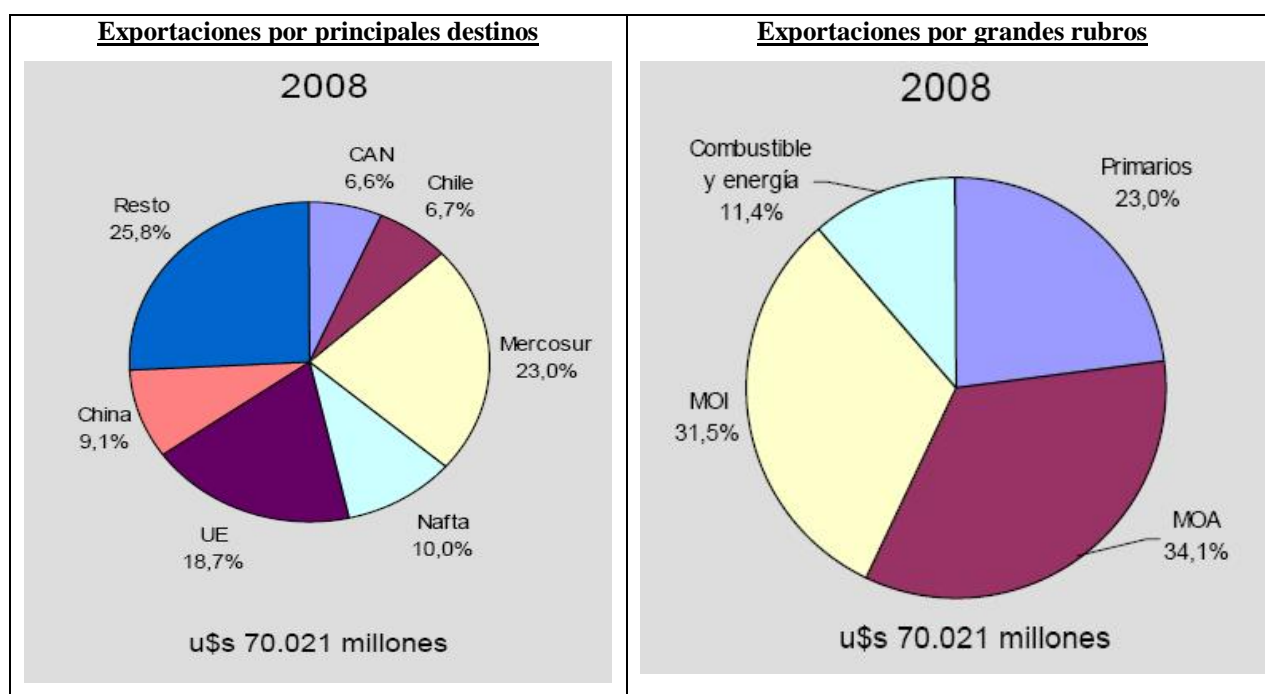
³¹ Básicamente Estados Unidos y Japón. Los proveedores principales de este mercado con precios más altos serán Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos, Canadá, Irlanda y México. Vale aclarar que se incluye a la Argentina como zona aftósica.

³² La CEE y la Unión Soviética, principalmente. Sus países proveedores son otros miembros de la CEE, Argentina, Brasil y Uruguay.

Aún en este contexto general de restricciones, y desde el proceso intenso de desindustrialización que se inicia a mediados de los años '70 y una vuelta a la primarización, en el comercio exterior argentino se van consolidando las siguientes características³³:

a- En cuanto a la composición de las exportaciones por grandes rubros, la tendencia es al aumento de la participación de los productos primarios (23% de las exportaciones) y las manufacturas de origen agropecuario (MOA), con un 34% de participación, en el 2008. Los combustibles y la energía aportan el 11%. Las manufacturas de origen industrial (MOI) representan solo el 31% de las exportaciones argentinas. El aumento coyuntural de los precios internacionales de las materias primas en los últimos años es el principal determinante en el crecimiento del peso relativo de los productos primarios, aunque este aumento fue mucho más marcado en el caso de la energía y los metales, y menor para el caso de los alimentos³⁴.

Gráfico 2: exportaciones argentinas por principales destinos y grandes rubros. Año 2008



Fuente: Centro de Economía Internacional (2009) "Evolución reciente del comercio exterior argentino de bienes y servicios". Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Argentina

b- Los principales destinos, en el total comercializado, son el MERCOSUR, la Unión Europea y NAFTA, que suman el 52% de los mismos. En general, los flujos comerciales dentro de los esquemas de integración han registrado coeficientes crecientes de concentración exportadora

³³ Castresana, S. (2008) "Estructura del comercio exterior argentino (enero - septiembre de 2008)". Revista de CEI, Comercio Exterior e Integración. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Argentina. Diciembre de 2008

³⁴ OMC (2010) "Informe sobre el comercio mundial de recursos naturales 2010"

en comparación con los correspondientes a las exportaciones hacia otros destinos geográficos. Así Argentina se ha transformado en un comerciante regional, a la par que otras economías en desarrollo han aumentado su participación en las exportaciones e importaciones. Brasil y Chile han aumentado notablemente su peso relativo en el comercio exterior argentino y, desde comienzos de esta década, lo mismo ha ocurrido con algunos países asiáticos, particularmente China.

c- Cerca del 70% de las exportaciones de productos primarios se concentran en envíos de soja, maíz y trigo.

d- En relación a los destinos, se destacan las exportaciones de soja a China, las ventas de trigo a Brasil y de maíz a España. La Unión Europea, el MERCOSUR y China continuaron ubicándose como los principales mercados, aunque se destacan los incrementos de las exportaciones al Medio Oriente, al Magreb y Egipto.

e- Las MOA mostraron una leve disminución en el volumen exportado, aunque esta declinación fue compensada por un mayor nivel de precios, provocando un crecimiento interanual de las ventas del 40%. Los principales destinos son la Unión Europea, seguido por China y el MERCOSUR. Los principales rubros son “residuos y desperdicios de la industria agroalimentaria” y “grasas y aceites”, que representan el 63% de las MOA exportadas. También sobresalen las ventas de derivados de oleaginosas y Carnes a la UE y los envíos de aceites de soja a China.

Dado que el 59% de las exportaciones argentinas se originan en los productos agropecuarios y manufacturas del mismo origen, la importancia de las negociaciones en el marco del AoA resulta central.

4- LA POSICION DE ARGENTINA EN LAS NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: una diversidad de grupos de “intereses comunes”

Los países latinoamericanos participan en 11 grupos diferentes de negociación³⁵ en el marco del Acuerdo sobre Agricultura, lo que señala las dificultades en proponer políticas consensuadas y en lograr una posición fuerte conjunta. La diversidad de situaciones, las especializaciones marcadas y heterogéneas entre países (y monocultivos en algunos casos) y la dificultad en generar un grupo común para las negociaciones son elementos que

³⁵ OMC “Paquete de Julio 2008. Notas informativas”. Los países latinoamericanos se han remarcado en negrita. No se incluyen los grupos donde no participa ningún país latinoamericano.

comprometen además las posibilidades de la obtención de mejoras comerciales para los países de la región.³⁶

Cuadro 1: Participación de países latinoamericanos en los grupos de negociación en el Acuerdo sobre Agricultura

GRUPO	CARACTERÍSTICAS	INTEGRANTES
Grupo de Cairns	Integrado por países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de productos agropecuarios	Argentina; Australia; Bolivia; Brasil; Canadá; Chile; Colombia; Costa Rica; Filipinas; Guatemala; Indonesia; Malasia; Nueva Zelandia; Pakistán; Paraguay; Perú; Sudáfrica; Tailandia; Uruguay
G-20	Coalición de países en desarrollo que ejerce presión para que se efectúen reformas ambiciosas de la agricultura en los países desarrollados y con algo más de flexibilidad en los países en desarrollo	Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; China; Cuba; Egipto; Filipinas; Guatemala; India; Indonesia; México; Nigeria; Pakistán; Paraguay; Perú; Sudáfrica; Tailandia; Tanzania; Uruguay; Venezuela; Zimbabwe
G-33 También denominado “Amigos de los productos especiales” en la agricultura	Coalición de países en desarrollo que ejerce presión para que se de flexibilidad a los países en desarrollo a fin de que puedan efectuar una apertura limitada de sus mercados agropecuarios	Antigua y Barbuda; Barbados; Belize; Benin; Bolivia; Botswana; China; Congo; Corea; Côte d'Ivoire; Cuba; Dominica; El Salvador; Filipinas; Granada; Guatemala; Guyana; Haití; Honduras; India; Indonesia; Jamaica; Kenya; Madagascar; Mauricio; Mongolia; Mozambique; Nicaragua; Nigeria; Pakistán; Panamá; Perú; República Dominicana; Saint Kitts y Nevis; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Senegal; Sri Lanka; Suriname; Tanzania; Trinidad y Tabago; Turquía; Uganda; Venezuela; Zambia; Zimbabwe
G-90	Coalición de países africanos; Grupo Africa, Caribe y Pacífico – ACP- y Menos Adelantados	Angola; Antigua y Barbuda; Bangladesh; Barbados; Belize; Benin; Botswana; Burkina Faso; Burundi; Camboya; Camerún; Chad; Congo; Cote d'Ivoire; Cuba; Djibouti; Dominica; Egipto; Fiji; Gabón; Gambia; Ghana; Granada; Guinea (Conakry); Guinea-Bissau; Guyana; Haití; Islas Salomón; Jamaica; Kenya; Lesotho; Madagascar; Malawi; Maldivas; Malí; Marruecos; Mauricio; Mauritania; Mozambique; Myanmar; Namibia; Nepal; Níger; Nigeria; Papua Nueva Guinea; República Centroafricana; República Democrática del Congo; República Dominicana; Rwanda; Saint Kitts y Nevis; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Senegal; Sierra Leona; Sudáfrica; Suriname; Swazilandia; Tanzania; Togo; Trinidad y Tobago;

³⁶ SILVA, V. (2001) “El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha)” Serie Comercio Internacional n° 23, CEPAL, Chile. (p.22)

		Túnez; Uganda; Zambia; Zimbabwe.
Economías pequeñas y vulnerables	Economías pequeñas y vulnerables	Barbados; Bolivia; Cuba; El Salvador; Fiji; Guatemala; Honduras; Mauricio; Mongolia; Nicaragua; Papua Nueva Guinea; Paraguay; República Dominicana; Trinidad y Tobago
Miembros de reciente adhesión	Abogan por asumir menores compromisos en las negociaciones debido a la liberalización que han emprendido como parte de sus acuerdos de adhesión	Albania; Arabia Saudita; Armenia; Bulgaria; China; Croacia; Ecuador ; ex República Yugoslava de Macedonia; Jordania; Moldova; Mongolia; Omán; Panamá ; República Kirguisa; Taipei Chino; Ucrania
Grupo de los PMA	los países más pobres del mundo	Angola; Bangladesh; Benin; Burkina Faso; Burundi; Camboya; Chad; Djibouti; Gambia; Guinea; Guinea Bissau; Haití ; Islas Salomón; Lesotho; Madagascar; Malawi; Maldivas; Malí; Mauritania; Mozambique; Myanmar; Nepal; Níger; República Centroafricana; República Democrática del Congo; Rwanda; Senegal; Sierra Leona; Tanzania; Togo; Uganda; Zambia
Grupo NAMA-11 (Acceso a Mercado de Productos No Agrícolas)	Grupo de países en desarrollo que pretenden obtener flexibilidad para limitar la apertura de los mercados de productos industriales	Argentina; Brasil ; Egipto; Filipinas; India; Indonesia; Namibia; República Bolivariana de Venezuela ; Sudáfrica; Túnez
Países a los que se refiere el párrafo 6 (NAMA)	A favor de la reducción del número de nuevas consolidaciones con las que tendrían que contribuir y del aumento del tipo fijado como objetivo por encima del 27,5 por ciento (salvo Macao, China)	Camerún; Congo; Côte d'Ivoire; Cuba ; Ghana; Kenya; Macao, China; Mauricio; Nigeria; Sri Lanka; Suriname ; Zimbabwe
Amigos de la Ambición	Pretenden maximizar las reducciones arancelarias y lograr un acceso a los mercados efectivo	Australia; Canadá; UE; Chile ; Corea; Costa Rica ; Estados Unidos; Hong Kong, China; Japón; Noruega; Nueva Zelandia; Singapur; Suiza
Grupo de Productos Tropicales	Pretenden un mayor acceso a los mercados de productos tropicales	Bolivia; Colombia; Costa Rica; Ecuador; El Salvador; Guatemala; Honduras; Nicaragua; Panamá; Perú; República Bolivariana de Venezuela

De acuerdo con lo señalado en el cuadro, Argentina participa en tres grupos de intereses comunes: Grupo Cairns; Grupo de los 20 y Grupo NAMA.

La Argentina ha realizado dos importantes Declaraciones en las Conferencias Ministeriales vinculadas a la problemática agrícola. En el año 2001, en la Conferencia Ministerial de Doha, la Argentina declara que:

- a) muchas medidas destinadas a favorecer el desarrollo encuentran dificultades de implementación;
- b) amplias áreas del comercio internacional siguen sujetas a regímenes que no califican como comercio libre;
- c) muchas propuestas presentadas para esa reunión -que podrían ser legítimas si los resultados de la Ronda Uruguay hubieran sido más equilibrados- parecen ir más en el sentido de limitar, reglamentar y restringir el comercio, que de favorecerlo.

La Declaración sostiene que:

“es particularmente visible la inequidad en el sector agrícola, donde, a pesar de los compromisos asumidos, los países desarrollados subvencionan y protegen la producción y el comercio en niveles superiores a los existentes al finalizar la Ronda Uruguay. En la medida que las normas multilaterales que regulan la agricultura no estén en un pie de igualdad con las del resto del comercio de bienes, ello continuará generando un círculo vicioso de subvención, que da lugar a la sobreproducción, que a su vez provoca caída de precios y que finalmente lleva a nuevas medidas de protección. Esto debe ser quebrado o de lo contrario se pondrá en riesgo la propia viabilidad del sistema”³⁷

Por razones análogas, también se rechazan compromisos adicionales en temas tales como medio ambiente e indicaciones geográficas, que pretendan introducir de forma solapada nuevas y más perniciosas restricciones a este comercio.

Durante la Conferencia Ministerial de Hong Kong en el año 2005, nuevamente la Argentina declara que:

“uno de los mayores problemas del comercio internacional es la persistente asimetría entre la liberalización del comercio de productos industriales y los productos agrícolas. Existe una discriminación negativa contra los países productores de bienes agrícolas y productos agrícolas procesados que atenta contra sus posibilidades de crecimiento sostenido e impide mejorar los niveles de ingresos de la mayoría de la población mundial (...) [Es necesario eliminar] todas las formas de subsidios a las exportaciones, reducir drásticamente los subsidios internos y facilitar mayor acceso al mercado de esos bienes (...) En ese sentido, advertimos que las aspiraciones de algunos Miembros en materia de bienes industriales y servicios, fuera de toda proporción con lo que están preparados para ofrecer en agricultura, más allá de afectar severamente el espacio necesario para políticas públicas industriales y el

³⁷ OMC Conferencia Ministerial 2001 WT/MIN(01)/ST/16

ejercicio de la soberanía regulatoria en servicios, pondrá en riesgo la posibilidad de alcanzar los consensos necesarios para el cierre de una negociación”³⁸

Más allá de las declaraciones, desde entonces son escasos los avances producidos en la Ronda Doha. Las posiciones de los participantes en Agricultura y NAMA, las áreas de mayor peso comercial y, por tanto, claves para el éxito de la Ronda, permanecen alejadas de lo que podría ser una zona de acuerdo que permita entrar a la fase -tantas veces proclamada- de desenlace de las negociaciones³⁹. Y esto sucede, principalmente, debido a que los países de mayor peso comercial, agrupados en la OECD, abogan por una fuerte reducción de los aranceles industriales de los países en desarrollo, pero se resisten a ofrecer concesiones en Agricultura que vayan más allá de lo que está contemplado en sus actuales políticas domésticas.

Es en este contexto de estancamiento de las negociaciones, que nuevamente en el 2008 ante el Comité de Negociaciones Comerciales, los diferentes grupos presentan fuertes reclamos. Desde el Grupo Cairns, se reitera el rol central de la agricultura, pues:

“no puede haber un resultado exitoso en la Ronda sin un paquete sustancial de reformas a la agricultura (...) Aquellos miembros responsable de las distorsiones más significativas en el comercio agrícola mundial, la Unión Europea, los EEUU y Japón, cargan con una gran responsabilidad para que la membresía asegure estos resultados”⁴⁰

El Comunicado Ministerial del G20 sostiene su compromiso en alcanzar un resultado que cumpla con el Mandato de Doha en particular respecto de la meta común de *“eliminar las políticas distorsionantes al comercio mantenidas por los países desarrollados (...) responsables de las principales restricciones impuestas al comercio y política agrícola”⁴¹*. Desde el Comunicado Ministerial del NAMA-11, se sostiene que el texto sobre modalidades presenta un grave desequilibrio al imponer obligaciones onerosas y desproporcionadas a países en desarrollo.⁴² Y finalmente la Declaración Conjunta de los Grupos de Países en Desarrollo (G-20, G-33, NAMA-11, Grupo ACP, Grupo PMAs, Grupo Africano, Economías pequeñas y vulnerables –EPVs-, Caricom y Cotton-4), intentando mantener la unidad, la cooperación y la coordinación entre los grupos sobre cuestiones de interés mutuo, enfatiza que

³⁸ OMC Conferencia Ministerial 2005 WT/MIN(05)/ST/10

³⁹ Stancanelli, N. (2008) *“La Ronda Doha: sustancia y proceso en el sexto año”* Revista del CEI Comercio Exterior e Integración

⁴⁰ OMC. Comunicado del Grupo Cairns, Ginebra, 20 de julio de 2008.

⁴¹ OMC Comunicado Ministerial del G20. Ginebra, 20 de julio de 2008

⁴² OMC Comunicado Ministerial del NAMA-11. Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. Ginebra, 20 de julio de 2008.

“la plena integración de los países en desarrollo al sistema multilateral de comercio solo se logrará si la OMC refleja sus necesidades e inquietudes respecto al desarrollo”⁴³

Por su parte, además de su inclusión en los comunicados anteriores, la Delegación argentina declara que:

“después de tantos esfuerzos, a lo largo de estos siete años de negociaciones, nuestra delegación lamenta profundamente que no hayamos podido llegar a la aprobación de las modalidades de Agricultura y Bienes no Agrícolas, conforme a una estructura y contenidos basados en el Mandato Negociador, en los acuerdos ministeriales, en particular los de Hong Kong, y en los principios que dieron lugar a que a la Ronda Doha se la denominara Ronda del Desarrollo”⁴⁴.

5- Reflexiones finales

El escenario internacional que se ha ido construyendo desde la posguerra trae cambios sobre casi todas las construcciones regionales, generando nuevos protagonismos en las negociaciones comerciales. Como se muestra en las páginas anteriores, la Argentina ha enfatizado en todas las instancias de la Ronda de Doha sus intereses ofensivos en Agricultura y la obtención de un adecuado equilibrio en materia industrial, que favorezca la diversificación de la estructura productiva y la ejecución de las políticas de crecimiento con equidad del país. De allí su participación activa con la generación de documentos del NAMA y el Grupo 20 (G-20), alianzas importantes en el escenario actual para privilegiar el acceso a largo plazo y la construcción de reglas consensuadas desde posiciones comunes no solo en las negociaciones Norte-Sur sino también en las denominadas Sur-Sur ya que:

“La responsabilidad de fomentar la cooperación económica y el comercio Sur-Sur corresponde a los propios países en desarrollo. Los gobiernos de los países en desarrollo, sus agrupaciones de comercio e integración regional y sus agentes económicos deben celebrar consultas, coordinar sus actividades y cooperar estrecha y activamente en iniciativas y actividades de cooperación económica, inversión y comercio Sur-Sur, con el propósito de idear estrategias y medidas que promuevan la cooperación, la inversión y el comercio recíprocos. Esa cooperación debe establecerse sobre la base de ventajas recíprocas para todas las partes y para aprovechar al máximo los beneficios que ofrece en materia de desarrollo. Los enfoques que tratan de establecer relaciones mutuamente ventajosas para los países y sus agentes económicos, en las que todos los participantes puedan obtener beneficios, tienen más posibilidades de mantenerse y fortalecerse.”⁴⁵

⁴³ OMC Declaración conjunta de los Grupos de Países en Desarrollo. Ginebra, 20 de julio de 2009

⁴⁴ OMC: Comité de Negociaciones Comerciales “Intervención de la Delegación Argentina” 30/07/08 ARG_CNC-Fin3a

⁴⁵ UNCTAD (2004) “La nueva geografía de las relaciones económicas internacionales” Documento de antecedentes preparado por la secretaría de la UNCTAD para Doha High-Level Forum on Trade and Investment, Background Paper No. 1. Qatar.

Y ello requiere que la Argentina promueva los acuerdos que aseguren resultados reales y efectivos en materia agrícola, que respeten la fórmula de “reciprocidad menos que plena” establecida en la declaración ministerial que lanza la Ronda. De todas formas, la definición precisa de qué constituye una “conclusión satisfactoria de las negociaciones” no es un tema menor cuyo análisis llevaría mucho más allá de esta ponencia, pero que seguramente requiere también una OMC que refleje públicamente la necesidad de modificar los patrones desiguales que han guiado hasta el momento al sistema de comercio internacional. E

*“implícitamente, se requiere concluir la Ronda Doha, respetando el mandato y los principios a favor del desarrollo que guían las negociaciones. **No es el mejor de los mundos pero sería un buen principio**”.*⁴⁶

⁴⁶ Berlinski, J. y Stancanelli, N. (2010) op.cit. (p.44) Negritas son nuestras.