



CEU

*Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo

Serie Economía Europea

Número 9 / 2006

**La cuestión agrícola en las
negociaciones comerciales
multilaterales**

**Ana Fernández-Ardavin Martínez
M^a Ángeles Rodríguez Santos**

CEU Ediciones

Documento de Trabajo
Serie Economía Europea
Número 9 / 2006

**La cuestión agrícola en las
negociaciones comerciales
multilaterales**

Ana Fernández-Ardavin Martínez
M^a Ángeles Rodríguez Santos
Octubre 2006

CEU Ediciones

El Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, *Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet*, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Serie Economía Europea de Documentos de Trabajo del Instituto Universitario de Estudios Europeos

La cuestión agrícola en las negociaciones comerciales multilaterales

No está permitida la reproducción total o parcial de este trabajo, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright.

Derechos reservados © 2006, por Ana Fernández-Ardavin Martínez y M^a Ángeles Rodríguez Santos
Derechos reservados © 2006, por Fundación Universitaria San Pablo-CEU

CEU Ediciones
Julián Romea, 18 - 28003 Madrid
<http://www.ceu.es>

Instituto Universitario de Estudios Europeos
Avda. del Valle, 21 - 28003 Madrid
<http://www.ideo.ceu.es>

ISBN: 84-86117-71-2
Depósito legal: M-47230-2006

Compuesto e impreso en el Servicio de Publicaciones de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU

Sumario

1. Introducción	5
2. El comercio mundial y la agricultura	6
3. El proceso de liberalización del comercio agrario	12
3.1. El Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay	13
3.2. El comercio agrícola tras el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda de Uruguay	15
3.3. Objetivos de la Ronda Doha	15
3.4. La Conferencia Ministerial de Cancún	17
3.5. La Conferencia Ministerial de Hong Kong	19
4. Conclusiones	22
5. Bibliografía	23

1. Introducción

Cuando el GATT entró en vigor, el primero de enero de 1948, solo contaba con 23 partes contratantes, de las cuales aproximadamente la mitad eran países en desarrollo (PED); hoy los países miembros de la OMC rondan los 150 incluyendo países como China, Rusia, Vietnam o Arabia Saudí, lo que muestra la importancia que otorgan a esta institución los países miembros, a pesar de la repetidas críticas, del estancamiento de la liberalización e incluso de acuerdo con sus más fuertes detractores, de las crisis del sistema multilateral de comercio.

Sin embargo, han sido numerosos los cambios que se han producido en el sistema desde los años cincuenta hasta nuestros días.

Dentro de las negociaciones llevadas a cabo en este periodo de tiempo, es necesario resaltar la Ronda Uruguay como la más importante de las hasta ahora celebradas. No solo por su duración, requirió cuatro años de preparación y siete de negociaciones, sino también por ser la primera que abarcó todo el comercio en su conjunto, de tal manera que se puede considerar la negociación de mayor alcance en materia económica de las que hasta ahora se han llevado a cabo. Además hay que destacar que los intereses comunes, permitieron alcanzar un consenso, poniendo de acuerdo a los 120 países participantes, situación muy diferente de la actual en que la mayoría de las recientes conferencias ministeriales se han cerrado en falso, de tal manera que el único éxito verdadero fuese lograr lanzar la Ronda del Desarrollo ahora en curso. Uno de los factores que han cambiado entre una negociación y otra ha sido la variación en el equilibrio de fuerzas en las negociaciones a lo largo de los últimos años lo que se ha traducido en un nuevo y creciente protagonismo de los PED en la escena comercial mundial, lo que les ha permitido establecer alianzas y bloquear algunas de las negociaciones.

Sin embargo la necesidad de que la OMC supervise la creciente liberalización comercial es evidente si se quiere lograr mejores resultados y que se incremente la prosperidad mundial y se logre una distribución más equilibrada de sus beneficios.

No obstante, si durante todos estos años se ha progresado sustancialmente en la liberalización industrial, la agricultura ha quedado, en cierta medida marginada de las sucesivas negociaciones comerciales mientras que de forma paralela se iba convirtiendo en el caballo de batalla de los PED en los foros internacionales, llegando incluso a bloquear el acuerdo final de la Ministerial de Cancún de la actual Ronda del Desarrollo.

Además hay que recordar que en la Cumbre del Milenio, celebrada en el año 2000y auspiciada por Naciones Unidas, se adoptaron los denominados Objetivos del Milenio para reducir la pobreza de cara a 2015. En concreto, el objetivo 8 de los mismos plantea fomentar una asociación mundial para el desarrollo a fin de que los países desarrollados adopten las pautas que permitan alcanzar las metas planteadas. Una de las metas contempladas es desarrollar un sistema financiero y de comercio más abierto, regulado, previsible y no discriminatorio. A pesar del amplio debate existente acerca de la relación entre comercio y desarrollo, para Naciones Unidas articular un sistema de comercio internacional más equilibrado parece crucial, no solo para incrementar la equidad sino también para dotar de mayor credibilidad y legitimidad al sistema.

Todo ello influyó, sin duda, en la decisión alcanzada durante la IV Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha un año después, de lanzar una nueva ronda de negociaciones cuyo protagonista fuese el desarrollo. Por ello, tanto dentro de los Objetivos del Milenio, como en esta nueva Ronda del Desarrollo la

agricultura es uno de los temas más importantes de la agenda.

Aunque el comercio agrícola mundial ha crecido más rápidamente que el PIB mundial, sigue teniendo unas tasas de crecimiento inferiores al comercio mundial total y que el PIB mundial. Esta pérdida de importancia del comercio agrícola respecto del total ha ido acompañado de importantes modificaciones en su distribución geográfica, como se comenta más adelante. Estas modificaciones alteran los beneficios que podría suponer una mayor liberalización y su distribución regional. En cualquier caso el éxito o el fracaso de la ronda en curso dependerá del éxito o fracaso de las negociaciones en materia agrícola.

2. El comercio mundial y la agricultura

Hoy en día existe un consenso generalizado sobre la importancia que tiene el comercio internacional en el crecimiento de los países¹. Además, se estima que el comercio puede proporcionar a los Países en Desarrollo (PED) beneficios mucho mayores que toda la ayuda que reciben actualmente. En los últimos años se ha impulsado el comercio sur-sur con el fin de reducir la dependencia de los países en desarrollo respecto a los mercados de los países desarrollados y poder aumentar la diversificación de las exportaciones del sur, no limitándose solo a productos primarios que, en general, continuaban predominando en las corrientes comerciales en la mayoría de la regiones. De las cuatro regiones en desarrollo, a Asia le corresponde el porcentaje más alto. El comercio intrarregional en Asia representa las cuatro quintas partes del comercio sur-sur entre los países asiáticos en desarrollo². Este hecho ha tenido efectos positivos para la expansión del comercio sur-sur puesto que estos países comercian más con países en desarrollo. Por otra parte, más de la mitad de las exportaciones de América Latina a países en desarrollo están destinadas a países de la región. Por el contrario, en África y Oriente Medio tienen más importancia los mercados en desarrollo de fuera de esas regiones. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el 40% del comercio es sur-sur y, por tanto, no todos los beneficios posibles se producen por la apertura de los países desarrollados. Del mismo modo, no todos los impedimentos a la liberalización comercial se deben a un enfrentamiento norte-sur, así por ejemplo la India, Marruecos o Tailandia han protagonizado numerosos enfrentamientos con los PED.

Durante la década de los años 90, las economías de los países en desarrollo crecieron mucho más rápidamente que las economías de los países desarrollados y en transición y se espera que continúe ese ritmo en la década actual (OMC, 2003). En una gran parte de los países en desarrollo, a partir de 1985 se liberalizaron los regímenes comerciales y de inversión, mejorando el acceso a sus mercados. La inversión directa extranjera hacia estos países se cuadruplicó entre el comienzo y el fin de la década de los años noventa. Estos hechos hicieron que entre los años 1990 y 2001 el comercio sur-sur se incrementará más rápidamente que el comercio mundial. Ahora bien, el comercio sur-sur creció de forma intermitente en función de que las economías en desarrollo experimentasen ciclos de expansión o de contracción.

¹ El comercio brinda, con frecuencia, las oportunidades de mercado necesarias para invertir en investigación y desarrollo e introducir las innovaciones en el mercado.

² China y la India son los dos países más poblados del mundo, y en rápido crecimiento. China ocupa el quinto puesto entre los mayores comerciantes de mercancías del mundo.

Cuadro nº 1

Exportaciones de mercancías sur-sur en todas las regiones en desarrollo, 1990-2001 (miles de millones de dólares y porcentajes)					
	Valor	Participación	Variación porcentual anual		
	2001	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Países en desarrollo de Asia	422		21	6	11
Entre países en desarrollo de Asia	345	66,0	21	6	11
Oriente Medio	99		7	13	8
Entre países de Oriente Medio	18	15,5	6	8	7
América Latina	82		16	4	9
Entre países de América Latina	59	12,8	18	5	10
África	36		12	9	9
Entre países de África	11	5,6	12	-6	6
Sur-Sur	639	100.0	17	7	10

Fuente: OMC (2003), Informe sobre el comercio mundial.

Por otro lado, el contexto global en el que se desarrollan las relaciones comerciales ha experimentado cambios importantes. Como consecuencia de los atentados terroristas acaecidos desde septiembre de 2001, la amenaza del terrorismo ha llevado a muchos gobiernos y empresas a adoptar medidas para mejorar la seguridad, limitando los riesgos de futuros ataques terroristas. Pero estas medidas han supuesto, en ocasiones, una restricción a la libre circulación de personas y mercancías. El aumento de los riesgos y tensiones geopolíticas también ha repercutido negativamente sobre el comercio a través del alza de los precios del petróleo. Como consecuencia de la preocupación por la seguridad de los suministros del petróleo los precios aumentaron alrededor de un tercio, alcanzando el nivel más alto, en trece años, a comienzos del año 2003.

Durante el periodo 1995-2001, la expansión mundial del comercio entre los países en desarrollo experimentó una desaceleración. Esto fue consecuencia del menor aumento del PIB en las economías asiáticas en desarrollo y en América Latina durante la segunda mitad de los años noventa (crisis financiera de Asia, varias crisis en América Latina, tendencias de los precios en la primera y segunda mitad de la década). No obstante, los flujos comerciales se recuperaron de la crisis financiera asiática mucho más rápidamente que después de la crisis de la deuda en Latinoamérica durante los años noventa.

La recuperación económica del año 2002 no resultó tan sostenida como se esperaba. El menor dinamismo económico de la UE y de Japón han sido un lastre importante para la recuperación de la economía mundial. A estos hechos hay que añadir la erosión de la confianza en los pilares institucionales³, la disminución de la confianza de los consumidores e inversores y los mayores riesgos geopolíticos⁴. Durante ese mismo año, la recuperación de los precios de varios productos básicos impulsó las exportaciones de éstos en los países en desarrollo. Sin embargo, a pesar de esa recuperación y debido a que los precios de los productos básicos no relacionados con el petróleo habían estado cayendo durante gran parte de los últimos diez años, los precios de estos productos aún estaban en niveles históricamente bajos. A pesar de todo esto, a lo largo del año 2002 el comercio internacional experimentó una mejora respecto al año anterior. Las exportaciones de mercancías

³ Buen gobierno público y privado.

⁴ Restricciones en las transacciones comerciales internacionales para mitigar los riesgos de terrorismo.

y de servicios comerciales aumentaron en un 4% y 5%, respectivamente, en ese año. Esto condujo a una recuperación en el comercio que junto con un incremento moderado de las mercancías, objeto de comercio internacional, aumentaron el valor del comercio mundial. No obstante, estas tasas nominales de crecimiento del comercio continuaron siendo inferiores al promedio registrado en la década de los noventa. El comercio se contrajo en Latinoamérica como consecuencia de las perturbaciones económicas en algunos países de esa región. América Latina fue la parte más débil de la economía mundial en el año 2002, habiéndose registrado un descenso de la producción⁵ y una importante contracción de las importaciones. En América del Norte se recuperaron las importaciones fruto de una mayor demanda interna; por el contrario las exportaciones continuaron disminuyendo en el año 2002. En África y Oriente Medio el crecimiento económico se mantuvo sin cambios en ese mismo año, alrededor de un 3%. Por último, la recuperación del comercio mundial también se vio retrasada por el estancamiento de las importaciones de Europa occidental⁶.

Cuadro nº 2

Comercio mundial de mercancías por regiones, 1995-2004 (miles de millones de dólares y porcentajes)												
	Exportaciones						Importaciones					
	Valor	Variación porcentual anual					Valor	Variación porcentual anual				
	2004	95-00	2001	2002	2003	2004	2004	95-00	2001	2002	2003	2004
Mundo	8880	5	-4	5	17	21	9215	5	-4	4	16	21
América del Norte	1330	7	-6	-4	5	14	2010	11	-6	2	7	16
<i>Estados Unidos</i>	819	6	-6	-5	4	13	1526	10	-6	2	8	17
América Latina	272	5	-3	0	13	28	238	3	-1	-13	5	27
<i>MERCOSUR(4)</i>	135	4	4	1	19	28	94	2	-6	-26	10	37
Europa	4024	2	1	7	19	19	4133	4	-2	5	20	20
<i>Unión Europea (15)</i>	3708	2	1	7	19	19	3784	4	-1	5	20	19
CEI	263	5	0	5	27	35	171	3	16	9	27	31
<i>Federación de Rusia</i>	183	5	-2	4	27	35	95	-6	20	12	23	28
África	228	6	-6	3	23	31	207	0	4	1	22	25
Oriente Medio	379	12	-11	5	21	26	243	4	6	4	13	23
Asia	2385	5	-9	8	18	25	2214	3	-7	6	19	27
<i>Japón</i>	565	2	-16	3	13	20	455	2	-8	-3	14	19
<i>China</i>	593	11	7	22	35	35	561	11	8	21	40	36

(1) Incluido Caribe

Fuente: OMC (2005), Informe sobre comercio mundial.

⁵ El nivel de deuda pública, la inestabilidad política, los desequilibrios de las cuentas exteriores y la reducción de los flujos netos de capital en el sector privado han contribuido a grandes caídas de la producción en varios países latinoamericanos.

⁶ Disminuyeron o se estacaron en Francia, Alemania y Suiza.

Cuadro nº 3

Comercio mundial de servicios por regiones, 1995-2004 (miles de millones de dólares y porcentajes)												
	Exportaciones						Importaciones					
	Valor	Variación porcentual anual					Valor	Variación porcentual anual				
	2004	95-00	2001	2002	2003	2004	2004	95-00	2001	2002	2003	2004
Mundo	2100	5	0	7	13	16	2081	4	1	5	14	16
<i>América del Norte</i>	380	7	-4	2	5	11	334	9	-1	3	9	13
<i>Estados Unidos</i>	319	7	-4	2	5	11	259	10	-1	2	8	13
<i>América Latina</i>	55	6	-2	-3	9	15	57	4	0	-12	5	14
<i>MERCOSUR(4)</i>	18	6	-5	-11	14	21	24	4	-2	-25	10	15
<i>Europa Occidental</i>	1114	4	3	9	19	16	1019	4	3	8	19	14
<i>Unión Europea (15)</i>	1005	4	4	9	18	16	948	4	4	8	19	14
<i>CEI</i>	32	2	13	20	16	22	49	0	24	16	15	27
<i>Federación de Rusia</i>	20	-2	17	20	18	25	34	-4	23	15	16	27
<i>África</i>	47	3	1	4	21	22	54	2	2	5	13	19
<i>Oriente Medio</i>	36	10	-5	-2	11	18	66	5	-2	1	22	17
<i>Asia</i>	436	3	-1	8	9	21	501	2	-2	4	8	22
<i>Japón</i>	94	1	-6	2	8	23	134	-1	-7	0	3	21
<i>China</i>	59	10	9	20	18	--	70	8	9	18	19	--

(1) Incluido Caribe

Fuente: OMC (2005), Informe sobre comercio mundial.

La expansión de la producción y el comercio internacionales se aceleró en el segundo semestre de 2003 aunque no llegando a los niveles de la década de los años noventa para el comercio. Sin embargo, los resultados anuales fueron peores debido a varios factores, en su mayoría, temporales. Entre ellos la aparición del síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) en Asia Oriental que afectó a la circulación de personas y a la industria turística en la región. Además, en el primer trimestre de 2003, la guerra de Iraq contribuyó a debilitar la confianza de los consumidores y las empresas en muchas regiones. No obstante, una vez que parecía haberse controlado el SRAS y la guerra en Iraq, la economía mundial creció en el tercer trimestre de 2003 por lo que el comercio también se recuperó.

Durante el año 2004 el comercio mundial se incrementó en un 9% en términos reales, superando, por primera vez, el promedio de crecimiento durante los últimos diez años. Varios factores explican esta evolución. En primer lugar, el incremento de la producción a nivel mundial. Más concretamente, los países en desarrollo de

Asia y los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) experimentaron el crecimiento regional del PIB mayor del mundo. También creció el PIB en América del Sur alcanzando el crecimiento más elevado desde 1986. En segundo lugar, las políticas monetarias y fiscales fueron, en su mayoría, las adecuadas a las circunstancias de las diferentes regiones. Además, los tipos de interés real fueron bajos y aunque los déficits públicos fueron elevados, en las economías más importantes no aumentaron en el año 2004. En tercer lugar, el ligero incremento de la inversión directa extranjera, a nivel mundial, tras la disminución de los tres años anteriores, suponen un aumento de la confianza de las empresas en la situación de la economía mundial. Por último, el efecto de los mayores precios del petróleo sobre el nivel de precios se vio atenuado en muchos países por la apreciación de su moneda respecto al dólar americano e incluso por la puesta en marcha de medidas tales como los controles de precios de los productos del petróleo en los mercados locales.

Un factor que subyace en el crecimiento de comercio internacional es el crecimiento del comercio internacional de combustibles y productos farmacéuticos, estando por encima de la media durante los últimos años. En el caso de los combustibles, en este comportamiento juegan un papel fundamental los países en desarrollo y además no solo desde el ámbito de las exportaciones sino también por el de las importaciones como consecuencia del aumento de la demanda de importación de los países asiáticos, fundamentalmente China, la República de Corea y la India.

Respecto a los productos farmacéuticos, el comercio mundial se realiza, en su mayoría, entre países desarrollados. América del Norte, Europa Occidental y Japón representan alrededor del 90% de las exportaciones mundiales y más del 80% en las importaciones mundiales. Esto se debe, sobre todo, a la importante carga de I+D de este mercado, al creciente gasto sanitario de la población y a la fortaleza del comercio intrasectorial e intraempresarial de este sector. La importancia comercial de este sector puede observarse durante el periodo 2000-2003, al superar al comercio de textiles y del hierro y el acero.

En el contexto de la evolución del comercio internacional resulta interesante subrayar el continuo aumento de los acuerdos comerciales regionales. Este hecho puede tener, al menos dos lecturas. Por un lado, el auge del regionalismo puede poner en riesgo las negociaciones comerciales multilaterales que exigen toda la atención para llegar a acuerdos de éxito. Por otro lado, la integración regional ha venido siendo un instrumento para promover el crecimiento y las relaciones de paz y estabilidad entre países.

El propósito de la integración es, con frecuencia, de carácter político aunque con consecuencias económicas. Entre las razones políticas que la impulsan figuran, en primer lugar, las razones de seguridad. En general, las regiones con un alto nivel de integración económica tienden a tener menos conflictos internos. En segundo lugar, el poder de negociación, aunque existen evidencias de que un área integrada tienen un mayor poder de negociación, este efecto no debe exagerarse. En la práctica, los grupos de países en desarrollo no han tenido éxito en las negociaciones multilaterales participando como grupo.

La mayor integración de la economía mundial se refleja también, aunque en menor medida, en la agricultura; teniendo siempre en cuenta que se trata de un sector de características específicas y cuya liberalización ha ido a un ritmo mucho más lento que otras áreas. El apoyo que recibe la agricultura es superior a la de cualquier otro sector. Los aranceles y las subvenciones a la exportación son las medidas que ocasionan mayor ineficiencia a la vez que reducen los precios internacionales para aquellos que no reciben ayudas.

En cuanto al comercio agrícola mundial, se observa, en los últimos decenios, un ritmo de crecimiento inferior no solo respecto al comercio total sino también inferior al del PIB mundial (FAO, 2005). A pesar de ello, el comercio agrícola ha crecido más que la producción.

Respecto a su distribución geográfica, conviene destacar al menos los rasgos más significativos de su evolución. El primero de ellos es el fuerte crecimiento del comercio agrícola intraeuropeo, ya que en 1960 la relación entre las exportaciones, hacia el resto de países miembros, sobre las exportaciones totales era del 20% y en la actualidad se sitúa en el 60%; esta situación le convierte en uno de los principales bloques comerciales del mundo. En cuanto a los PED, es más difícil establecer una tendencia homogénea para todos ellos. Hay que destacar un primer bloque que agruparía a las economías exportadoras netas de productos agrícolas, que serían los que más se beneficiarían de una mayor liberalización comercial. Aquí están incluidos los países de América Latina y Caribe y también los países de África Subsahariana, aunque en este último caso se ha producido un importante descenso de las exportaciones agrícolas respecto del total en los últimos cuatro decenios. Además, para América Latina y Caribe hay que destacar que aunque durante unos años perdieron peso dentro del comercio agrícola mundial, a partir de 1990 empezaron a recuperar su cuota dentro del mercado mundial. El segundo bloque estaría compuesto por los países deficitarios entre los que es importante distinguir distintos subgrupos ya que cada uno de ellos presenta diferentes condicionantes. Un caso particular lo constituyen los países de Cercano Oriente y África del Norte. Estas economías empezaron a invertir su tendencia a raíz del fuerte incremento de los precios del petróleo de 1973, de tal forma que en la actualidad son fuertemente deficitarios. Por otro lado los países de Asia y Pacífico, aunque también son hoy importadores netos de productos agrícolas, se trata de una tendencia más reciente y vinculada más a la transformación productiva de sus economías, y además mantienen su participación en el comercio mundial.

Por último están los Países Menos Adelantados (PMA) que también en esta materia parecen quedar al margen del proceso de globalización. Efectivamente, desde los años 60, la participación de sus exportaciones agrícolas en su comercio total ha disminuido, mientras que sus importaciones han mostrado una clara tendencia al alza, con una ampliación de su brecha agrícola a partir de los años 80. Una excepción dramática la siguen constituyendo los países más pobres que no solo quedan al margen de la integración sino que se han ido convirtiendo en importadores netos de productos agrícolas, fundamentalmente alimentos.

Desde el punto de vista institucional, se han puesto en marcha iniciativas que otorgan a los países en desarrollo mayor respaldo y nuevas garantías a medida que se van integrando en el sistema de comercio mundial. En 1996 se lanzó el Marco Integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio a favor de los PMA. Agrupa al Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la OMC, la UNCTAD, el Centro Internacional de Comercio y el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas. El objetivo es incorporar una agenda comercial dentro de la estrategia de desarrollo de estos países. Asimismo, en abril de 2004 el Fondo Monetario Internacional puso en marcha el Mecanismo de Integración Comercial para ayudar a los países con problemas en la balanza de pagos como consecuencia de la aplicación de los acuerdos de la OMC o de medidas de liberalización comercial no discriminatorias que adopten otros países.

Cuadro nº 4

Destino de las exportaciones agrícolas, por regiones (porcentaje)										
Región exportadora	Destino									
	año	PD	UE15	Canadá EEUU	Países en transición	PED	Asia Pacífico	América Latina- Caribe	Cercano Oriente- África del norte	África Subsahariana
Todo el mundo	1980	73	50	10	3	27	10	6	8	3
	2002	76	44	15	6	24	11	6	6	2
PD	1980	74	53	9	3	26	8	7	9	3
	2002	81	51	14	6	19	8	5	5	2
UE-15	1980	82	76	4	3	18	2	3	10	4
	2002	90	73	6	6	10	2	1	4	2
Canadá-EEUU	1980	65	29	14	3	35	13	14	6	2
	2002	65	12	35	1	35	13	15	5	1
Países en transición	1980	89	63	8	14	11	1	1	8	1
	2002	84	40	2	36	16	8	0	8	0
Países en desarrollo	1980	67	35	14	2	33	18	5	7	2
	2002	60	25	18	4	40	19	8	9	4
Asia y Pacífico	1980	61	24	12	2	39	27	2	9	2
	2002	52	14	12	3	48	35	1	8	3
A.Latina-Caribe	1980	75	44	23	4	25	2	18	4	1
	2002	66	28	28	4	34	10	17	7	2
Cercano Oriente-África del norte	1980	72	65	1	5	28	2	0	23	4
	2002	58	38	4	10	42	6	1	33	2
África subsahariana	1980	85	71	9	2	15	3	0	3	8
	2002	66	50	6	3	34	8	1	6	20

Fuente: FAO (2005), El estado mundial de la agricultura y la alimentación.

3. El proceso de liberalización del comercio agrario

Durante la negociación de la Carta de la Habana (1947-1948), cuyo objetivo era el establecimiento de la Organización Internacional de Comercio (OIC), ya se atisbaba la problemática de la liberalización del comercio de los productos agrarios. Las presiones existentes, protagonizadas sobre todo por EE.UU que presentaba excedentes agrarios y recelaba de la liberalización comercial de este sector, hicieron que en el proyecto Carta de la Habana se contemplara la necesidad de compatibilizar el comercio agrícola con las políticas de los países que regulan y protegen su sector agrario. Sin embargo, esta Carta no se ratificó y la OIC no llegó a crearse. Pero varios países llegaron a un acuerdo, en principio provisional, que recogía determinados contenidos de la Carta de la Habana, y que se plasmó en el establecimiento del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que entró en vigor en 1948.

El GATT mantuvo el espíritu de la Carta de la Habana respecto al comercio agrícola, que desde el principio gozó de excepciones a la aplicación de algunos de los principios rectores del Acuerdo. Más concretamente, en el comercio agrícola se permitió el uso de medidas proteccionistas no arancelarias y la concesión de subvenciones a la exportación. Los países justificaban estas medidas proteccionistas en situaciones de dificultades en la balanza de pagos o ante la necesidad de regular el mercado agrícola interno. A pesar de que, teóricamente, estas excepciones al Acuerdo General respecto al comercio agrícola tenían un carácter temporal, en la práctica no sucedió así. Sin embargo, las distorsiones en el comercio, ocasionadas por este tratamiento especial a la agricultura, contribuyeron al surgimiento de las primeras manifestaciones a favor de someter el comercio agrario a las mismas reglas que el comercio de productos industriales, produciéndose poco a poco un cambio de orientación. EE.UU., que mantuvo al principio una postura proteccionista, se encuentra ahora con dificultades para colocar sus productos agrícolas en el mercado de la Comunidad Europea (es el inicio del enfrentamiento entre EE.UU y la Unión Europea). Como consecuencia, al ver afectados negativamente sus intereses comerciales, aboga por la necesidad de liberalizar el comercio agrícola. En este contexto, el GATT pone en marcha un comité destinado a ocuparse de la problemática del uso de las medidas no arancelarias para proteger la agricultura o para garantizar los ingresos de los agricultores y comienza a trabajarse en la liberalización del comercio agrícola.

En la Ronda Kennedy (1963-1967) el objetivo inicial fue liberalizar el comercio agrícola a través de un sistema de reducciones arancelarias lineales. Finalmente sólo se consiguió un acuerdo sobre granos y algunas restricciones arancelarias sobre la base de ofertas pactadas. Durante la Ronda de Tokio (1973-1979) la Comunidad Europea se negó a modificar los principios de la Política Agraria Común (PAC). Finalmente se consiguió un acuerdo sobre la carne de bovino, un acuerdo sobre productos lácteos y un nuevo código sobre subvenciones y derechos compensatorios. Además los países en desarrollo (PED) obtuvieron mejoras en el comercio de productos tropicales. En la Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay (1986-1993) de 1986 se reitera la necesidad de liberalizar el comercio agrario. En el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT, celebrada en Marrakech en abril de 1994, se acordó la creación de una Organización Mundial de Comercio (OMC) que se encargase de velar por la libertad de los intercambios y, que sucediese al GATT. No se puede olvidar que debido a las circunstancias históricas en las que nació, el GATT tenía una vocación temporal y que, por otro lado, el crecimiento del multilateralismo en los años 80 hacía cada vez más necesaria una redefinición del sistema comercial mundial.

Hasta 1995 las normas del GATT fueron poco efectivas a la hora de regular el comercio agrícola pero las

negociaciones de la Ronda Uruguay cambiaron la situación, al establecerse el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay. Comienza así un lento proceso de liberalización del comercio agrario, iniciándose un proceso de reforma más serio en el comercio de este sector al intentar que las políticas estén más orientadas al mercado y distorsionen menos el comercio.

3.1. El Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay

Bajo el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay se establecen, por primera vez, reglas que afectan a la producción y comercio de productos agrarios con el interés de reducir los efectos distorsionadores que sobre el comercio se habían venido produciendo como resultado de las prácticas proteccionistas en el ámbito de la agricultura. Los principales principios y resultados más significativos de este acuerdo son:

- Las barreras no arancelarias deben convertirse en arancelarias, por consiguiente, sobre los productos agrarios solo se pueden aplicar aranceles. Se establece un sistema de contingentes arancelarios, es decir, tipos arancelarios inferiores para determinadas cantidades y tipos más altos para cantidades que sobrepasen los contingentes establecidos. Tomando como referencia el año 2005, los países desarrollados deben reducir sus aranceles en un promedio del 36%, a lo largo de seis años, con un mínimo del 15% en cada partida. Para los países en desarrollo la reducción es del 24%, a lo largo de diez años, con un mínimo del 10%. A los países menos adelantados (PMA) no se les exige la reducción de sus aranceles.

Con el fin de facilitar el proceso de arancelización y evitar que los agricultores se vean afectados por repentinas bajadas de precios o por el incremento de las importaciones se introdujo una cláusula de trato especial que permite, bajo determinadas condiciones, que un país mantenga restricciones a la importación con carácter temporal.

- Las medidas de política nacional que afectan a la producción y al comercio tienen que reducirse. Para medir este tipo de ayuda en la agricultura, proporcionada a través de las políticas nacionales, se estableció la Media Global de la Ayuda Total. Se acordó reducir esos niveles de ayuda en un 20% a lo largo de un periodo de seis años desde 1995. Para los PED las reducciones serían del 13,3% durante diez años. Los PMA no están obligados a ningún tipo de reducción. Por otra parte, las medidas de ayuda que tengan un impacto mínimo sobre el comercio quedan excluidas de los compromisos de reducción. En este último caso se incluyen los pagos directos a los agricultores que no estimulan la producción. También se permiten en el caso de que se exija a los agricultores limitar la producción. La ayuda nacional para la agricultura se estructura en compartimentos, los cuales son objeto de debate.

Categorías de ayuda nacional (artículo 6 y anexo 2 del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay)	
Compartimento ámbar	Medidas de ayuda nacional que distorsionan la producción y el comercio (deben reducirse)
Compartimento verde	Incluye subvenciones que no distorsionan el comercio o lo hacen mínimamente
Compartimento azul	Exención de la norma general de que las subvenciones vinculadas a la producción se reduzcan o se mantengan en niveles mínimos.

- Se prohíben las subvenciones a la exportación, a menos que las subvenciones se especifiquen en las listas recogidas en el Acuerdo (artículo nueve). No obstante, sobre esas listas, se exige la reducción de las cantidades de dinero empleadas en subvenciones a la exportación y de las cantidades sujetas a ellas. Más concretamente, los desembolsos presupuestarios destinados a las subvenciones a la exportación y las cantidades que se beneficien de ellas al final del periodo de aplicación (1995-2000) no deben ser superiores al 64% y el 79%, respectivamente, de los niveles del periodo base 1986-1990. Para los países en desarrollo esos porcentajes serían del 76% y 86%, respectivamente.
- Se introduce la Cláusula de Paz con el fin de proteger a los países que utilizan subvenciones conformes con el Acuerdo para que no puedan ser cuestionados al amparo de otros acuerdos de la OMC.
- Se incorporan directrices respecto a los países menos adelantados (PMA) y a los países en desarrollo (PED), importadores netos de alimentos, con el fin de que el Acuerdo no le perjudique.
- Se establece un Comité de Agricultura encargado de examinar los progresos realizados en la aplicación de los compromisos negociados en la reforma emprendida por la Ronda Uruguay.

En la Parte VIII del Acuerdo, artículo 14, los miembros de la OMC deciden incorporar el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarios. Con carácter general, este acuerdo establece las medidas necesarias para evitar que los países utilicen, injustificadamente, las regulaciones medioambientales y sanitarias como barreras comerciales.

3.2. El comercio agrícola tras el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda de Uruguay

En la Ronda Uruguay se acordó iniciar nuevas negociaciones para continuar con las reformas, como muy tarde a finales de 1999. Finalmente, las negociaciones se iniciaron a principios del año 2000 y se incorporaron al mandato de Doha. La declaración ministerial de Doha, de noviembre de 2001, establece el compromiso de continuar con las principales directrices del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay.

Desde la Ronda Uruguay, el comercio agrícola ha continuado creciendo, pero más lentamente que en los primeros años y más lentamente que el comercio no agrícola. Además los países desarrollados continúan dominando este ámbito. En la práctica, el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay ha conseguido una reducción limitada de la protección del comercio agrícola, que continúa siendo elevada. Persisten elevadas barreras para el acceso a los mercados, tanto para los países desarrollados como en desarrollo, y pocos países han cambiado sus políticas para eliminar las subvenciones a la exportación. Es preciso alcanzar mayores recortes arancelarios que reduzcan los niveles de protección y mejoren los flujos comerciales. Deben simplificarse los requisitos legales de acceso a los mercados, aclarar el contenido de los compartimentos, desarrollar disciplinas sobre los créditos a la exportación y otras medidas con efectos similares en las subvenciones a la exportación.

Un acuerdo en este ámbito es fundamental para el éxito de la Ronda de Doha y para mejorar las expectativas de los países en vías de desarrollo. La Ronda Doha pretende eliminar todas las subvenciones a la exportación y regular todas aquellas medidas que tengan un efecto equivalente (créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación, ...).

3.3. Objetivos de la Ronda Doha

Cuando se inicia la Conferencia Ministerial de Doha (9-14 de noviembre de 2001) se puede decir que el clima era, como poco, expectante tras la debacle de la ministerial anterior, celebrada en 1999 en Seattle.

Sin embargo, pese al pesimismo inicial se logró el objetivo fundamental; lanzar una nueva ronda de negociaciones. Pero ¿qué había cambiado para que se desbloquease el acuerdo entre una conferencia ministerial y la otra?. Fundamentalmente, se prestó más atención a los países en desarrollo, haciéndoles ciertas concesiones, y se modificó sustancialmente el contenido de la agenda. No se puede olvidar que uno de los principales factores de fracaso en la conferencia anterior fue la firme postura de los PED de no iniciar nuevas negociaciones hasta que no se solucionasen sus dificultades en cuanto a la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Sin embargo, los países desarrollados (PD) lograron también incluir temas que les interesaban como los temas de Singapur⁷ o las normas laborales⁸, y a los cuales se enfrentaban los países del sur. Por otro lado, Estados Unidos y la Unión Europea no formaban un bloque tan compacto como en ocasiones anteriores, ya que también estaban divididos en numerosos temas. Pero el cambio esencial es que el mandato de esta nueva ronda de negociaciones establece que se debe trabajar para incorporar el desarrollo al sistema de comercio multilateral (SCM), profundizando en la paulatina liberalización del comercio mundial⁹, de ahí su denominación de Ronda del Desarrollo. Para ello, se estableció un programa de trabajo, acordando que debería llevarse a cabo un seguimiento del mismo en la siguiente conferencia ministerial que se celebraría en Méjico en septiembre de 2003. En dicho programa se incluye una gama muy amplia de cuestiones como la agricultura, los productos no agrícolas y los servicios, cuestiones de aplicación, la asistencia técnica, los intereses específicos de los Países Menos Adelantados y las cuestiones de Singapur. Para el comercio agrario se estableció el compromiso de lograr mejoras sustanciales en el acceso a los mercados, de reducir todas las formas de subvención de cara a una supresión progresiva y de disminuir sustancialmente las ayudas internas. También se refuerza la idea de que es necesario un trato especial y diferenciado para los países del sur.

En esta nueva ronda de negociaciones, la agricultura es central para la promesa de desarrollo. En primer lugar, porque la mayoría de los pobres del mundo trabajan en este sector. El 70 % de ellos vive en áreas rurales y su renta procede exclusivamente de este ámbito. No obstante, hay que recordar que la agricultura está entre los sectores más distorsionados en el comercio internacional. El cumplimiento del potencial del Programa de Doha para el Desarrollo recoge reducciones en la protección y en los subsidios a la agricultura. La reforma de las reglas sobre las medidas antidumping también son una prioridad importante. Estas, originalmente entendidas como una respuesta ante comportamientos anticompetitivos, se están usando, en la práctica para facilitar la cartelización del mercado y se están utilizando como mecanismo de protección no transparente.

⁷ En la primera conferencia de la OMC en Singapur (1996) se incluyeron en la agenda de trabajo temas como la relación entre el comercio y las inversiones, la interacción entre el comercio y la política de competencia, la transparencia de la contratación pública y la facilitación del comercio.

⁸ En los acuerdos de la conferencia de Singapur, en 1996, se estableció que este tema correspondía a la Organización Internacional del Trabajo. En Seattle EEUU propuso de nuevo que se incorporaran a las negociaciones de la OMC pero quedaron de nuevo excluidos.

⁹ En el ámbito comercial, la protección está concentrada en la mayoría de las áreas sensibles (textil, ropa, otras manufacturas intensivas en mano de obra y agricultura) tanto en los países ricos como en los países pobres.

Cuadro nº 5

<i>Acciones antidumping iniciadas entre 1995-2002</i>				
	Iniciadas contra			
Iniciadas por:	Economías industriales	Economías en desarrollo	Economías en transición	Todas las economías
Economías industriales ¹	198	494	127	819
Economías en desarrollo ²	357	649	138	1.144
Economías en transición ³	4	6	6	16
Todas las economías	559	1.149	271	1.979

(1) Australia, Canadá, UE-15, Islandia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y EE.UU.

(2) Economías excluidas de la categoría de economías industriales y economías en transición. China se incluye en economías en desarrollo.

(3) Albania, Armenia, Azerbaiyán, Belarus, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Rep. Checa, Estonia, Macedonia (FYR), Georgia, Hungría, Kazajstán, Kirgystan, Letonia, Lituania, Moldavia, Polonia, Rumania, Federación Rusa.

Fuente: Banco Mundial, 2004.

Aunque, como se ha mencionado, los temas tratados en el Programa de Doha son muy variados, todos tienen un denominador común que es su relevancia para los países en desarrollo. Aunque existen dudas de que realmente llegue a ser una ronda digna del mandato encomendado sí es cierto que supone un reto y una oportunidad sin precedentes para los PED, los cuales se muestran más dinámicos que en anteriores negociaciones, estableciendo importantes alianzas, y han conseguido que buena parte de sus principales inquietudes fuesen incluidas en las negociaciones. Entre los escasos logros de los PED hay que contar los avances conseguidos en cuanto al tratamiento de las pandemias que afectan fundamentalmente a estos países y, las prórrogas en la aplicación de determinados acuerdos.

3.4. La Conferencia Ministerial de Cancún

La Conferencia de Cancún, celebrada del 10 al 14 de septiembre de 2003, tenía que revisar los progresos realizados en las áreas de negociación establecidas en Doha, de acuerdo con los plazos fijados al respecto. Sin embargo, en los meses previos a la celebración de la Conferencia estos plazos no se habían respetado. El gran número de países participantes y la amplitud de los temas a tratar se tradujeron en posturas extremadamente divergentes, aunque el importante esfuerzo realizado en las semanas previas a la Cumbre permitió la elaboración de un proyecto de Declaración Ministerial, presentado el 31 de agosto de 2003. Al inicio de la Conferencia se puede decir que los temas más complicados y que necesitaron mayores esfuerzos fueron la agricultura y el acceso al mercado para productos no agrícolas (NAMA de acuerdo con sus siglas en inglés). Por ello, las principales modificaciones en la Declaración Ministerial fueron en estos dos ámbitos junto con los temas de Singapur.

A las complicadas negociaciones previas a la Conferencia siguió un desarrollo no menos complejo de la

misma. Existían muchos factores que podían llevar a un fracaso de las negociaciones. Entre ellos cabe destacar, en primer lugar, la magnitud de la labor iniciada en la que participan países muy diferentes y zonas de integración. Además se trataba de alcanzar un triple objetivo; por un lado, lograr un consenso respecto al ambicioso plan de Doha; en segundo lugar, lograr que realmente el desarrollo fuese protagonista y por último, que el resultado satisficiera a toda las partes. Otro factor importante es que se empezaba a estar ya en una fase de las negociaciones en que hay que adoptar compromisos concretos, por ese motivo los avances son más lentos que en fases anteriores, esto, puede desincentivar a las partes negociadoras y dar una imagen de fracaso. Además, los PED no quieren comprometerse en otras áreas que no sea la agrícola. Hay que desatacar un aspecto muy clarificador del cambio en las negociaciones a partir de la creación de la OMC, esto es el papel cada vez más activo de los PED en las ministeriales, y como consecuencia las coaliciones estratégicas que surgieron en dicha reunión. Por ello, fueron bastantes las cuestiones que quedaron pendientes tras la reunión de Cancún, algunas de ellas debidas a la oposición de los PED que desarrollaron alianzas de oposición; así ocurrió en lo referente a las cuestiones de Singapur con la postura común de la Unión Africana, los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y los PMA entre otros. En este sentido, en la cumbre de Cancún una de las alianzas más importantes que surgieron entre estos países fue el G-20 para formar un frente común en materia agrícola liderado por India y Brasil, pero también bajo la influencia de China y Sudáfrica, el G-33 sobre productos especiales en este caso bajo la iniciativa de Indonesia y Filipinas o la alianza entre la Unión Africana (UA), los países ACP y los Países Menos Adelantados (PMA).

Dentro de estas alianzas hay que resaltar especialmente al ya mencionado G-20, por ser uno de los grupos más cohesionados, y por tanto de los que mayores posibilidades tiene de convertirse en un grupo de presión estable y duradero al menos en materia agrícola. Este Grupo representa a más de la mitad de la población del mundo y a las dos terceras partes de los agricultores y algunos piensan que su función puede exceder la de líder en las negociaciones comerciales, llegando a asumir el papel de motor de la cooperación Sur-Sur y no sólo en el aspecto comercial sino también en cuanto a la coordinación de las políticas de inversión y de los flujos de capitales, y de las políticas industriales, sociales y de medio ambiente. Sin embargo, hoy por hoy, su gran preocupación y punto de encuentro es la reforma de la agricultura de los países del norte ya que todos ellos son grandes exportadores agrícolas.

EE.UU. y la UE negociaron un texto conjunto y optaron por trabajar sobre un marco de cuestiones fundamentales pero sin incluir porcentajes o coeficientes para las reducciones arancelarias y dejando abierta la cuestión del tratamiento especial a los PED. En Cancún el G-20 planteó que la propuesta conjunta UE-EE.UU. no era suficiente en tres aspectos fundamentales: acceso al mercado, subsidios nacionales y subsidios a la exportación.

Las negociaciones agrícolas constituyeron una parte fundamental de las negociaciones de Cancún y los escasos resultados obtenidos hacen que hoy continúen siendo gran parte del trabajo pendiente. Efectivamente, los PED necesitan cada vez con mayor urgencia que se inicie la reforma de la agricultura global y que se establezca un sistema de comercio multilateral justo, especialmente si se tiene en cuenta la disminución de los precios agrícolas en las dos últimas décadas¹⁰. Efectivamente muchos países desarrollados mantienen importantes sistemas de protección agrícola que les permiten mantener excedentes de producción a precios subvencionados, entre ellos hay que desatacar especialmente Estados Unidos y la UE.

De acuerdo con los modelos desarrollados por la UNCTAD, la liberalización agrícola podría generar unas ganancias anuales de alrededor de 10.000 millones de dólares. Por ello, en Doha se fijó claramente como objetivo luchar contra esta situación a través de la reducción y supresión de las subvenciones y la mejora en

¹⁰ En las dos últimas décadas, los precios mundiales de los productos básicos agrícolas han disminuido en un 50% aproximadamente.

los accesos a los mercados. Además, se insistió en la necesidad de que los PED recibieran un trato especial y diferenciado que les permitiera más fácilmente lograr sus objetivos de desarrollo. Quedaba por determinar cómo, cuánto y en qué plazo se reducirían los aranceles y que fórmulas se aplicarían de forma diferenciada. Sin embargo, en Cancún no se llegó a ningún acuerdo sobre la liberalización en los PD y se pospuso para reuniones posteriores. Sí se propuso la aplicación de un tope a los aranceles de los PED pero no se logró un acuerdo definitivo, aunque se estableció que se les aplicaría una fórmula combinada con un periodo más largo de aplicación que para los PD. Del mismo modo, aunque se lanzaron iniciativas para reducir las subvenciones y los créditos a la exportación no se logró determinar un nivel determinado o un calendario concreto. El acuerdo logrado no podía satisfacer a las economías del sur ya que si bien los créditos a la exportación deben desaparecer, al menos para una lista de productos de especial interés para estos países, no ocurre lo mismo con las subvenciones que se reducirían pero no desaparecerían. Por otro lado, estos países no lograron que se aprobara su propuesta de que el mecanismo de salvaguardia especial no se aplicase a las economías del norte. Solo los PMA quedaron satisfechos, al menos en este aspecto ya que ellos quedan exentos de cualquier reducción.

Pese al evidente fracaso de la Conferencia existía una clara voluntad de seguir adelante con las negociaciones y dar continuidad al proceso. Sin embargo, si que seguía presente la amenaza de llegar a un punto muerto como ocurrió en épocas pasadas desembocando en una pérdida de protagonismo del Sistema Multilateral de Comercio y una proliferación de acuerdos comerciales bilaterales. Como elemento positivo, hay que insistir en la importante presencia de los PED que participaron activamente, no solo a título individual sino también formando coaliciones. Para este grupo, sin embargo, los escasos resultados constituían un importante fracaso, ya que no se había alcanzado un consenso sobre aspectos de vital importancia para ellos, como son la agricultura, el acceso a los mercados no agrícolas, el trato especial y diferenciado, las cuestiones relacionadas con la aplicación y las cuestiones de Singapur. Esto haría pensar que para posteriores negociaciones la clave era desbloquear algunos de los temas más controvertidos, como los temas de Singapur o las negociaciones agrícolas, ya que así, resultaría mucho más fácil alcanzar el consenso en otros temas pendientes.

3. 5. La Conferencia Ministerial de Hong Kong

Por todo lo mencionado anteriormente, la VI cumbre ministerial, celebrada en Hong Kong en diciembre de 2005, se enfrentó al reto adicional de relanzar no solo la Ronda de negociaciones que según los principales actores de la misma, en las fechas previas a su celebración, estaba más que estancada, sino también mostrar que las negociaciones multilaterales son el mejor vehículo para una distribución equitativa de los beneficios de la liberalización comercial. Esto parece especialmente importante en un periodo en que, debido en parte a los sucesivos fracasos de los intentos de llegar a soluciones en el seno de la OMC, varios países parecen apostar por la firma de acuerdos bilaterales o regionales. Esta tendencia va en detrimento de los países menos avanzados ya que se incrementan los costes de negociación, y se reducen las oportunidades de establecer alianzas entre países con intereses comunes, tal y como se ha podido comprobar en las últimas conferencias ministeriales. Además los acuerdos preferenciales firmados en los últimos no siempre se circunscriben al ámbito estrictamente comercial, si no que en muchos casos abarcan temas más amplio incluyendo las inversiones, las normas medioambientales o cláusulas sociales. Entre estos estarían los acuerdos más recientes entre la UE y países de Latinoamérica. En este sentido Estados Unidos y la Unión Europea han sido los más dinámicos y actualmente muy pocos son los países que no tienen acuerdo preferencial con la UE. Además este tipo de acuerdos suele abarcar la práctica totalidad del comercio. Aunque existe bastante controversia sobre si esta regionalización del comercio va en contra de la liberalización multilateral o si al contrario lo promueve sentando las bases para una liberalización posterior multilateral, de lo que no hay duda es de que refuerza las asimetrías negociadoras.

Además, el nuevo equilibrio entre los principales grupos dominantes en las sesiones de la OMC parece que se ha afianzado. Efectivamente, el G-20 que se creó en Cancún, parece consolidado ya que su capacidad para bloquear el avance en la V Conferencia no ha hecho más que darle más fuerza en la escena internacional. Paralelamente, India y Brasil se confirmaron como líderes de un amplio abanico de países en desarrollo, organizados en distintas coaliciones.

Por otro lado, en Hong-Kong surgió un nuevo grupo, más amplio, denominado el G-110, en el que se agruparon la mayoría de los países en desarrollo y por tanto representa casi la totalidad de la población más desfavorecida. Sin embargo, parece poco probable que realmente este grupo tenga mucha fuerza y que su alianza perdure más allá de Hong-Kong. Efectivamente, su gran heterogeneidad y la gran diversidad de intereses de las economías que lo constituyen hacen poco probable que pueda hacer frente a intentos de dividirlo en temas que no sean la reforma agrícola de los países desarrollados. De hecho, ya en esta última conferencia, la UE intentó negociar unas condiciones especiales con los principales países del G110 en una estrategia para segmentarlos. Entre ellos, estaban países como Brasil, India, Indonesia o Argentina¹¹. Estados Unidos, en esta ocasión, se ha mantenido al margen de las anteriormente referidas maniobras europeas. Es evidente que los países ricos tienen en cuenta que este amplio grupo engloba desde países pobres, como el grupo de los PMA objeto de iniciativas del tipo europeo “Todo menos armas”, hasta países como los ya mencionados que son considerados competidores comerciales, y por tanto a los que se intenta hacer el menor número de concesiones posibles.

Finalmente, el grupo de los países en desarrollo se mantuvo como en las conferencias anteriores. Aunque en esta ocasión la UE se mostró más beligerante a la hora de solicitar acuerdos en acceso a los mercados de productos no agrícolas, y servicios, tanto Estados Unidos como Canadá y Japón han intentado proteger sus mercados sin que se observe un cambio de actitud respecto a la ministerial de Cancún para que realmente Doha sea la cumbre del desarrollo.

Por todo ello, el panorama anterior a esta nueva sesión no era muy alentador, especialmente si se tiene en cuenta que es evidente que el principal escollo lo constituyen de nuevo los temas agrícolas y que se deberán articular mecanismos para intentar dar mayor satisfacción a las economías del sur. El único atisbo de optimismo previo a la cumbre lo constituyó el paquete de Ginebra, aprobado en julio de 2004, que al menos permitía retomar las negociaciones. En materia agrícola, este programa de negociación continúa desarrollando los aspectos fundamentales del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay (ayuda interna, subvenciones a la exportación, acceso a los mercados) e incluye la importancia sectorial del algodón. Efectivamente, desde Cancún hasta marzo de 2004 no hubo reuniones del Comité de Agricultura y el debate se centró en que hacer para desbloquear las negociaciones. En este sentido, las iniciativas individuales fueron decisivas. En enero Estados Unidos lanzó una propuesta para que las negociaciones para que las conversaciones se centraran en las esferas fundamentales de la agricultura, de los productos industriales y de los servicios. Además, la UE evolucionó hacia una postura más flexible y en mayo hizo una aproximación de lo serían las concesiones que estaba dispuesto a otorgar, esencialmente fijar una fecha para el fin de las subvenciones y abandonar parte de los temas de Singapur. Aunque estos avances estaban condicionados a la obtención de concesiones de los otros países.

Otro de los elementos claves para relanzar las negociaciones fue el cambio en la forma de negociar, llevándose a cabo reuniones privadas entre los diferente grupos.

Finalmente, aunque se aprobó de las negociaciones no se adoptaron acuerdos más en detalle como establecer fechas o cifras de reducción concretas, aunque si se hizo hincapié en el trato especial y diferenciado para

¹¹ OXFAM (2005).

los países en desarrollo. Esto último, se tradujo en un plazo mayor para reducir las subvenciones de cara a salvaguardar lo más posible los intereses de este grupo de países.

En cuanto a las reducciones arancelarias se acordó establecer una fórmula mixta entre la fórmula suiza y la fórmula Uruguay¹².

Teniendo en cuenta todos los aspectos tratados en la ministerial de Hong Kong, no se puede decir que se hicieran muchos avances; aunque se consiguió desbloquear la situación, la mayor parte del trabajo quedó pospuesto.

Hay que recordar que las negociaciones agrícolas deben de constituir gran parte del contenido de las negociaciones en curso para poder cumplir con el compromiso de Doha de ser una ronda del desarrollo. Para gran parte de los países en desarrollo la liberalización comercial y un sistema internacional de precios más transparente es una condición imprescindible para el desarrollo de sus economías y la mejora de sus poblaciones. En materia agrícola, el principal logro de Hong-Kong ha sido el compromiso de la UE para eliminar las subvenciones a la exportación, lo que suprime un elemento fundamental de distorsión de los precios internacionales. Los grandes beneficiarios de esta medida son los países en desarrollo exportadores de productos agrícolas, fundamentalmente integrados en el G-20, que pueden aprovecharse del incremento previsible de precios que acompañaría el cese de la ayudas. Por otro lado, los países más pobres, generalmente importadores de alimentos, tendrán que hacer frente al incremento de los precios en el mercado internacional; esperar que estas ayudas de la UE a sus agricultores redunde en una mayor ayuda al desarrollo es bastante poco probable. Conviene de todas formas destacar que las subvenciones afectadas en primer lugar serán las afectan a productos especialmente sensibles para los PED. De todas formas, y aunque en parte ha supuesto una satisfacción para los países en desarrollo, la fecha límite no ha sido tan temprana como algunos esperaban, pero ante la amenaza europea de no comprometerse en ninguna fecha se puede decir que se han cumplido las mejores expectativas. La mayor parte de los países apostaban por 2010 para la desaparición de los subsidios a la exportación pero finalmente se impuso 2013, con recomendaciones a los países para que intenten llevar a cabo los recortes lo antes posible, de forma que una parte sustancial deberá alcanzarse en 2010.

Por otro lado se estableció que las reducciones de las ayudas internas se llevaran a cabo en función de su cuantía, de tal forma que el porcentaje de reducción oscilará entre el 31 y el 80% de acuerdo a tras umbrales que se han fijado para las ayudas internas. Para asegurar el trato diferenciado, la reducción que se lleve a cabo en los países del sur deben ser inferiores a dos tercios de los aplicables a los PD.

Se llevará a cabo una revisión de la caja verde ya que los programas de desarrollo computarán en este compartimento. En la misma línea se determinó la reducción de los pagos contenidos en la caja azul aunque no se especificó como se llevaría a cabo.

A pesar de que este acuerdo se haya presentado como un gran avance, hay que desatacar que por un lado no va a suponer grandes beneficios y que por otro se ha tratado casi de reconocer un proceso que ya estaba en curso. Efectivamente, las ganancias derivadas de la eliminación de los subsidios a la exportación son menores si se comparan con los que podrían derivarse de la supresión de los subsidios a la producción y de los aranceles agrícolas. Más del 90% del coste de la protección agrícola se debe a los aranceles¹³. Por otro lado, los subsidios a la exportación europeos ya estaban reduciéndose, por ello no se puede decir que el avance sea

¹² Mientras la fórmula utilizada en la Ronda Uruguay era lineal, la denominada fórmula mixta establecía reducciones mayores para los aranceles más altos.

¹³ BANCO MUNDIAL (2005)

sustancial. De todas formas, el grueso del trabajo quedaba pendiente, sin qué se vea que va a cambiar en la actitud de los principales países en los próximos meses. Además se sigue manteniendo la posibilidad de que los países ricos protejan los considerados “productos sensibles”, lo que vacía en gran parte de contenido los acuerdos a los que se pueda llegar.

Otro aspecto esencial y espinoso es el algodón y las fuertes pérdidas que los subsidios norteamericanos generan en los países productores de África. A pesar del subcomité par su estudio creado en el paquete de julio de 2004, los progresos que se realizaron fueron muy escasos. Se llegó a un acuerdo para eliminar los subsidios a la exportación de los países desarrollados, pero hay que desatacar que estos solo representan el 10% de los subsidios totales¹⁴, por lo cual el efecto que esta medida tendrá es bastante limitado.

Si que se lograron progresos en la disputa que enfrentaba a Estados Unidos y a la Unión Europea por la ayuda alimentaria¹⁵, creándose un marco más claro para prevenir los abusos en esta materia.

4. Conclusiones

La agricultura representa los dos tercios de las ganancias que se pueden obtener con la liberalización comercial y la supresión de los subsidios. Por ello los PED a lo largo de las últimas negociaciones han hecho de ello su principal caballo de batalla. Además este grupo de países considera que han logrado pocos avances en esta materia desde la Ronda Uruguay y que por tanto deben obtener mayores beneficios antes de abrir sus mercados. Las sucesivas conferencias ministeriales tras la creación de la OMC han constituido una sucesión de fracasos si exceptuamos el logro de Doha de lanzar una nueva ronda centrada en el desarrollo. Sin embargo ha llegado el momento de asumir compromisos concretos para poder cerrar las negociaciones y sin embargo el grueso del trabajo sigue pendiente, además para una fecha poco realista de principios de 2006. Los pequeños y cuestionables avances realizados en la última ministerial muestran quizá más la preocupación por no cerrar en falso de nuevo las negociaciones que una verdadera satisfacción de las partes por los acuerdos adquiridos. Aunque si es cierto que a pesar de que temas tan espinosos como la agricultura, los NAMA o los servicios queden diferidos para los próximos meses, queda la sensación de que no todo está perdido y que algo puede cambiar para que las negociaciones no se bloqueen. Para ello, los países ricos tendrán que hacer concesiones a favor del desarrollo especialmente en materia agrícola y en NAMA, intentando establecer un paralelismo en los procesos liberalizadores en ambas materias y siendo fieles al mandato de Doha de algo menos que reciprocidad. Además, no se puede minusvalorar los efectos adversos que a corto plazo puede tener la liberalización comercial en los países del sur. Para hacer frente a los ajustes necesarios en estas economías se debería retomar la idea de un programa de ayudas multilaterales, que reprodujesen los esquemas de algunos de los países del norte¹⁶. También se debería hacer un esfuerzo para mostrar que la erosión de las preferencias no va a tener efectos tan devastadores sobre los PED como algunos piensan. De todas formas conviene no ser excesivamente optimista en cuanto a los beneficios que pueden obtener los países en desarrollo de esta hipotética liberalización agrícola. Efectivamente los países pobres están sobrestimando la necesidad de recortes en los subsidios agrícolas como fuente principal de distorsión, pero por el contrario están minusvalorando las ganancias de bienestar vinculadas a los aranceles. También deberían tener en cuenta los beneficios potenciales de una liberalización del comercio sur-sur.

¹⁴ OXFAM (2005)

¹⁵ La ayuda alimentaria puede convertirse en subsidios a la exportación encubiertos, especialmente cuando no se trata de ayuda de emergencia.

¹⁶ Estados Unidos tiene una ley de Ajuste Comercial como complemento de las negociaciones comerciales.

5. Bibliografía

Banco Mundial (2001), El camino hacia Doha y más allá. Plan de ruta para concluir con éxito el Programa de Doha para el Desarrollo.

Banco Mundial (2004), Global Economic Prospects. Realizing the development promise of the Doha Agenda.

Banco Mundial (2005), “Why Market Access is the most important of Agriculture? “Three Pillars” in the Doha Negotiations”. Trade Note 26.

Declaraciones ministeriales de la OMC

Economist, The (2003), “The Cancun Challenge”, 6 de Septiembre: 61-63.

FAO (2005), Estado mundial de la agricultura.

Herdero de Pablos, I. (2001), “La organización Mundial de Comercio frente al Acuerdo General sobre Aranceles y comercio”, Boletín Económico de ICE, nº 2691: 13-20.

OMC (2003), Informe sobre el comercio mundial.

____ (2004), Informe sobre el comercio mundial.

____ (2005), Informe sobre el comercio mundial.

____, Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay.

OXFAM (2004), “What happened in Hong Kong? Initial analysis of the WTO Ministerial” Oxfam Briefing Paper 8

____ (2005), “What happened in Hong Kong?”, Oxfan Briefing Paper 85.

Matto, A y Subramanian, A (2005) “Las perspectivas del comercio mundial no son halagüeñas”. Finanzas y Desarrollo.

Steinberg, F (2005), “El acuerdo de Hong Kong y el futuro de la Ronda de Doha” .Real Instituto Elcano.



CEU

*Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Boletín de Suscripción

Deseo recibir gratuitamente los próximos números de los Documentos de Trabajo de la Serie “Economía Europea” del Instituto Universitario de Estudios Europeos

Nombre y Apellidos

.....

Dirección.....

Población.....C.P.....País.....

Teléfono.....Correo electrónico.....

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Universidad CEU San Pablo

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

E-mail: idee@ceu.es

Tfno: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28

www.idee.ceu.es



CEU

*Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Boletín de Solicitud de números atrasados

Deseo recibir los siguientes números de la Serie “Economía Europea” de los Documentos de Trabajo del Instituto Universitario de Estudios Europeos:

Nombre y Apellidos

.....

Dirección.....

Población.....C.P.....País.....

Teléfono.....Correo electrónico.....

Nº	Título
----	--------

.....
-------	-------

.....
-------	-------

.....
-------	-------

.....
-------	-------

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Universidad CEU San Pablo

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

E-mail: idee@ceu.es

Tfno: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28

www.idee.ceu.es

Números Publicados

Serie Economía Europea

- Nº 1 2001** “Impacto económico de la inmigración de los Países de Europa Central y Oriental a la Unión Europea”
M^a del Mar Herrador Morales
- Nº 1 2002** “Análisis de la financiación de los Fondos Estructurales en el ámbito de la política regional de la Unión Europea durante el período 1994-1999”
Cristina Isabel Dopacio
- Nº 2 2002** “On capital structure in the small and medium enterprises: the spanish case”
Francisco Sogorb Mira
- Nº 3 2002** “European Union foreign direct investment flows to Mercosur economies: an analysis of the country-of-origin determinants”
Martha Carro Fernández
- Nº 1 2004** “¿Es necesario reformar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento?”
Ana Cristina Mingorance
- Nº 2 2004** “Perspectivas financieras 2007-2013: las nuevas prioridades de la Unión Europea y sus implicaciones en la política regional”
Cristina Serrano Leal, Begoña Montoro de Zulueta y Enrique Viguera Rubio
- Nº 3 2004** “Stabilisation Policy in EMU: The Case for More Active Fiscal Policy”
María Jesús Arroyo Fernández y Jorge Uxó González
- Nº1 2005** “La negociación de las perspectivas financieras 2007-2013: Una historia de encuentros y desencuentros”
Cristina Serrano Leal

Serie Unión Europea

- Nº 1 2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2 2000 “Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1 2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2 2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3 2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4 2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1 2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2 2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3 2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4 2002 “La sociedad anónima europea”
Manuel García Riestra
- Nº 5 2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6 2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7 2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”
José María Beneyto y Claus Giering

- Nº 1 2003** “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”
José Peña González
- Nº 2 2003** “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”
Pablo Siegrist Ridruejo
- Nº 1 2004** “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”
José Peña González
- Nº 2 2004** “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3 2004** “Tres operaciones PESD: Bosnia i Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”
Berta Carrión Ramírez
- Nº 4 2004** “Turquía: El largo camino hacia Europa”
Delia Contreras
- Nº 5 2004** “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1 2005** “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”
Adrian Emch
- Nº 2 2005** “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3 2005** “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”
Carlota González Láynez
- Nº 24 2006** “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”
Alejandra Arana
- Nº 25 2006** “Bioterrorismo: la amenaza latente”
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26 2006** “Inmigración y redefinición de la identidad europea”
Diego Acosta Arcarazo

Serie Política de la Competencia

- Nº 1 2001 “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”
José María Beneyto
- Nº 2 2001 “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa - Iberdrola”
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3 2001 “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1 2002 “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 2 2002 “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3 2002 “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”
Mercedes García Pérez
- Nº 4 2002 “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”
Juan Briones Alonso
- Nº 5 2002 “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6 2002 “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1 2003 “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2 2003 “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán, Emilia Gargallo González
- Nº 3 2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1 2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”
Lucana Estévez Mendoza

- Nº 2 2004** “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”
Francisco Marcos
- Nº 1 2005** “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”
Jerónimo Maillo González-Orús
- Nº 2 2005** “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3 2005** “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº18 2006** “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº19 2006** “Un nuevo marco institucional de la defensa de la competencia en España”
Carlos Padrós Reig
- Nº20 2006** “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia”
Juan Arpio Santacruz

Serie del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo

- Nº 1 2003** “Papel de la UE en las recientes cumbres internacionales”
Mónica Goded Salto
- Nº 1 2004** “La asociación Euro-Mediterránea: Un instrumento al servicio de la paz y la prosperidad”
Jesús Antonio Núñez Villaverde
- Nº 2 2004** “La retroalimentación en los sistemas de evaluación. Experiencias en la cooperación al desarrollo”
José María Larrú Ramos
- Nº 3 2004** “Migraciones y desarrollo: propuestas institucionales y experiencias prácticas”
Carlos Giménez, Alberto Acosta, Jaime Atienza, Gemma Aubarell, Xabier Aragall
- Nº 4 2004** “Responsabilidad social corporativa y PYMES”
Amparo Merino de Diego
- Nº 1 2005** “La relación ONG-Empresa en el marco de la responsabilidad social de la empresa”
Carmen Valor y Amparo Merino

Consejo Asesor Instituto Universitario de Estudios Europeos

Iñigo Méndez de Vigo
Esperanza Aguirre Gil de Biedma
Fernando Álvarez de Miranda
Joachim Bitterlich
Juan Antonio Carillo Salcedo
Guillermo de la Dehesa
Francisco Fonseca Morillo
Eduardo García de Enterría
Pablo Isla
José Luis Leal Maldonado
Araceli Mangas Martín
Manuel Pizarro
Matías Rodríguez Inciarte
Juan Rosell Lastortras
Philippe de Schoutheete de Tervarent
José Vidal Beneyto
Xavier Vidal Folch
Gustavo Villapalos

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Presidente

Marcelino Oreja Aguirre

Director

José María Beneyto Pérez

Subdirectora

Belén Becerril Atienza

Secretaria Académica

Patricia Argerey Vilar

Resumen: La importancia creciente que han adquirido los países en desarrollo en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales está influyendo de forma importante en el proceso de liberalización del comercio agrícola. El primer paso significativo sobre cuestiones agrícolas se dio en la Ronda Uruguay, materializándose en el Acuerdo sobre Agricultura de la mencionada ronda. Desde entonces las negociaciones en este caso han continuado. Sin embargo, a pesar de los progresos realizados, la mayor parte de los expertos opinan que todavía queda mucho por hacer, especialmente si se quiere estar seguro de que los países más pobres se beneficien de la liberalización agrícola. Por ello, en la Ronda de Doha actualmente en curso, el tema agrícola es sin duda el más importante y controvertido de la agenda de la OMC. Después de sucesivos estancamientos y nuevas puestas en marcha, es necesario hacer un balance que permita mostrar que se necesita para desbloquear los acuerdos.

Palabras clave: Liberalización del comercio agrícola, OMC, Ronda Uruguay, Ronda Doha, Acuerdos de Ginebra, Política Agrícola Común.

Abstract: The non developed countries increasing importance in the framework of multilateral trade negotiations is influencing greatly the agricultural trade liberalisation process. The first relevant step about agricultural matters was achieved in the Uruguay Round, and was materialized in the Agricultural Agreement reached in the mentioned round. From then on, negotiations in this field had been fulfilled; in spite of much progress most of the experts think that there is still a lot to be done, specially to make sure that the poorest countries will benefit from the agricultural liberalisation. So, in the current Doha Round, agricultural matter is, with no doubt, the most important and controversial point of the WTO agenda. After successive stop and go, it is time to make the point and to show what needs to be done to unblock agreements.

Keywords: Agricultural trade liberalisation, WTO, Uruguay Round, Doha Round, Geneva Agreements, Comon Agricultural policy.