

Autor(es): **Santiago Alvarez Cantalapiedra**

Título: **Comercio y economías periféricas: una aproximación a la Ronda de Uruguay y al sector agroalimentario**

Resumen:

1. HEGEMONIA Y ORDEN MUNDIAL

En el desarrollo histórico del capitalismo ha habido siempre un centro hegemónico, especialmente dinámico, caracterizado por nuclear en él toma de decisiones con repercusiones internacionales y determinar las reglas de juego de acuerdo con sus intereses. Desde un principio, esta hegemonía la han detentado las naciones (Reino Unido, en un primer momento hasta los años veinte, y EEUU, después). En la actualidad, cuando el tiempo de las naciones ha pasado, los centros hegemónicos parecen configurarse en torno a :

1. Poderes supranacionales (zonas de integración económica)
2. Poderes transnacionales (conglomerados de empresas transnacionales).

Una análisis de los sistemas internacionales de pagos en la historia reciente así lo testifica. El sistema *Patrón Oro* existió parejo a la hegemonía británica, entrando el sistema monetario internacional (SMI) en un bilateralismo cuando en el período de entreguerras se diluyó la importancia económica y política del Reino Unido. Con la Hegemonía Norteamericana se adoptó un *Patrón Divisas-Oro* (Patrón Dólar-Oro), surgiendo el orden institucional de *Bretton Woods*, tras el enfrentamiento de las tesis de Keynes (Gran Bretaña descendiente) y White (EEUU ascendente). En esa época el SMI estuvo gobernado por los intereses expansivos (imperialistas) norteamericanos, garantizados por la creciente importancia del dólar como pago internacional de pago. La expansión fiduciaria se vio apalancada por medio de una serie de acuerdos bilaterales de EEUU con varios Bancos Centrales, en virtud de los cuales estos últimos renunciaban a reclamar la convertibilidad del dólar en oro a medida que se producía una evolución inversa entre los niveles de dólares en el exterior y las reservas de oro en poder de EEUU. Esto permitió la fuerte penetración de los EEUU en todo el mundo capitalista a lo largo de los años 60 y 70. El aumento del déficit de la balanza de capital de EEUU, que inyectó en el SMI grandes masas de dólares, imputables a la inversión de capitales por parte de las grandes multinacionales norteamericanas y los enormes gastos militares derivados de la guerra de Vietnam, produjo una fuerte especulación en torno a esa moneda. Como resultado, en 1971 Nixon proclama la no convertibilidad formal del dólar en oro. La crisis monetaria desencadenada fue reflejo de la marcha real de la economía norteamericana sujeta a un agotamiento de su productividad y una pérdida creciente de competitividad, y en suma, de la pérdida de hegemonía de la economía de los EEUU.

Las modificaciones de la estructuras monetarias y financieras internacionales (y sus manifestaciones en los tipos de cambio e interés) es uno de los rasgos característicos de las transformaciones de la década de los 80, habiendo afectado, como veremos, los términos de intercambio de los países subdesarrollados.

Es un hecho históricamente contrastado que los países centrales del capitalismo han configurado un orden económico internacional funcional a sus intereses, del que se benefician por su situación

hegemónica.

* EL GATT

El acuerdo del GATT se constituyó bajo la influencia de la doctrina económica dominante elevada a la categoría de axioma, a saber: El mayor grado de libertad en los intercambios comerciales entre los países, dada la vigente división internacional del trabajo, es la mejor vía para su desarrollo económico. Se impone

la «lógica de las ventajas comparativas» de David Ricardo, olvidándose de alguna de las premisas esenciales de su razonamiento, como la inmovilidad internacional de los factores de producción (en especial el capital), en un mundo que precisamente se caracteriza por hacer que el dinero se mueva a velocidad mucho mayor (casi la de la luz) que las mercancías.

El contenido de las rondas ha estado determinado por la estructura comercial de cada momento y la importancia de cada sector económico en las economías de los países más ricos. Así, el primer acuerdo (Ginebra 1947) el desmantelamiento se plantea sólo en los productos industriales, no tocando los fuertes sistemas proteccionistas de la agricultura y dejando al margen los servicios, todavía poco desarrollado. Es la época de la hegemonía industrial norteamericana y la reconstrucción productiva europea, al tiempo que se evita la tendencia proteccionista de la estrategia de *Industrialización por Sustitución de Importaciones* en algunos países del Tercer Mundo.

Posteriormente, con el nacimiento de la Comunidad Económica Europea, surgen los primeros enfrentamientos comerciales CEE-EEUU en el sector agrario. Se convoca la Ronda Dillon (Ginebra 1960-61), para recoger, entre otras cosas, las concesiones otorgadas por la CEE a los EEUU (ej: libre entrada en la CEE de haba de soja, tarta de soja, otras oleaginosas y algodón). Estas concesiones fueron consideradas insuficientes motivando la Ronda Kennedy (Ginebra 1964-67), por la que la CEE importará grandes cantidades de Maíz norteamericano.

Por tanto, en los años 60, el centro gravitacional de las negociaciones de las rondas, una vez conseguidas importantes avances en el desmantelamiento arancelario de los productos industriales que interesaban a los países centrales, se sitúa en el sector agrario. Aparece como la exigencia fundamental de los EEUU que ve como la puesta en funcionamiento de la PAC afecta limitando mercado a sus producciones excedentarias.

La ampliación de la CEE (1973) provoca la petición de la Ronda Tokio (1973-79) por parte de los EEUU, ante el crecimiento de las producciones agrarias de la CEE y su presencia en los mercados internacionales que amenazan su liderazgo. Las exigencias van más allá del desarme arancelario, centrándose en la subvenciones a la exportaciones (restituciones).

La ronda terminó con un pacto entre caballeros (Strauss- Gundelach) por el que EEUU no cuestionaría los principios básicos de la PAC y la CE no abusaría de las restituciones.

Este pacto duró hasta la llegada de Reagan(...) Se opuso a las restituciones y a las subvenciones a la producción, desencadenando una guerra comercial a la que pretendió dar fin la Ronda Uruguay

Por otra parte, las nuevas condiciones de la economía internacional exigía un tratamiento de los servicios, inversiones financieras y propiedad intelectual, núcleo de la actual dinámica económica de los países centrales.

Por tanto, el debate (seudodebate), presentado por los medios de comunicación, que opone las ventajas

del libre comercio a las ineficiencias del proteccionismo, encubre una auténtica batalla por los mercados mundiales

El verdadero objeto de la Ronda Uruguay -y así lo afirma abiertamente Washington- es el mantenimiento, o la restauración, de la hegemonía estadounidense en sectores económicos cruciales.

Junto a la omnipresente retórica acerca de la total apertura de los mercados y los beneficios del multilateralismo se han desarrollado posiciones de fuerza entre los principales bloques comerciales, totalmente contrarias al espíritu del GATT.

2. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS TEORIAS ECONOMICAS

Ya hemos dicho que el acuerdo del GATT se estableció bajo la premisa de que la libertad de comercio es el mejor camino para alcanzar los objetivos de desarrollo económico. Actualmente, desde las posiciones de la teoría económica ortodoxa, se sigue afirmando que las estructuras del comercio internacional son suficientes para garantizar el desarrollo. El requisito es la capacidad adaptativa que muestren las distintas economías nacionales a las nuevas condiciones creadas en la economía internacional, según la «*lógica de las ventajas comparativas*».

La Teoría de las Ventajas Comparativas de Ricardo contempla ganancias de bienestar para las distintas economías nacionales con sólo propiciar la apertura exterior y la especialización productiva de los países en aquello que hagan comparativamente mejor (o si se prefiere, menos mal). La reformulación moderna de esta teoría hecha por los suecos Heckscher-Ohlin referirá la especialización a aquello para lo que tienen una mayor dotación de factores. Siendo ciertos recursos naturales y el trabajo los factores más abundantes en las economías periféricas, se postula una especialización que no hace sino perpetuar la *dependencia* del mundo subdesarrollado en la *división internacional del trabajo (DIT)*.

Las críticas a la *Teoría Pura del Comercio Internacional* no se han dejado de suceder. *La Nueva Teoría del Comercio Internacional* representa una ruptura parcial, dentro de la ortodoxia, al introducir en el análisis la existencia de economías de escala y mercados imperfectos en muchos de los procesos productivos. Según esta teoría, que relaciona los cambios en el comercio internacional con la organización de la producción a nivel mundial, la Teoría Tradicional resulta inapropiada para explicar los siguientes hechos empíricamente contrastados:

1. Respecto al volumen del comercio y la composición del mismo, las observaciones empíricas prueban que la mitad del comercio mundial ocurre entre países con dotación similar de factores, siendo la composición del comercio principalmente de carácter *intraindustrial*. Esto contradice a la Teoría Pura del Comercio Internacional en la que las diferentes dotaciones de factores sería la motivación para el comercio.

2. El instrumental de la Teoría Pura del Comercio Internacional no explica adecuadamente el comercio *intraempresa* y la inversión extranjera directa.

En la nueva matriz tecnológica, la tesis de los "rendimientos decrecientes", base de la Teoría de la Competencia Perfecta, se transforma en "rendimientos crecientes", al transformarse las funciones de producción, y por consiguiente, las funciones de coste. *La Nueva Teoría del Comercio Internacional*, tomando en cuenta las economías de escala y la competencia imperfecta, consigue formular una explicación aceptable de las anteriores cuestiones contrastadas empíricamente.

Según este paradigma teórico, los rendimientos crecientes constituyen un estímulo adicional a la ventaja comparativa que deriva de la diferente dotación de factores. Así, para países con estructuras económicas

semejantes (que determina su igual dotación de factores), hay una gama de productos que se beneficiarán de estos rendimientos crecientes de escala. Esto dará lugar a una cierta especialización de estos países en tales productos, para cada industria, resultando un patrón de comercio intraindustrial.

Desde el momento que los costes dependen de la escala de producción, la especialización conducirá a la obtención de ventajas "absolutas" (producción con menores costes unitarios absolutos), y al dominio de esa empresa en el mercado mundial. Esto justificaría la "protección de la industria naciente" hasta que se adquiriera una escala de producción suficiente para ser competitiva, y la "política comercial estratégica", por la que el Estado asume el mismo papel que juegan los movimientos estratégicos de las empresas que invierten en el aumento de la capacidad de producción interna como forma de disuadir a los competidores, constituyendo ambas políticas una violación a los principios generales del GATT.

Por otro lado, la presencia de un capital monopolista, consecuencia de la concentración y centralización del poder económico y los rendimientos crecientes de escala, y la libre movilidad del capital, darán lugar a desplazamientos de éste buscando disfrutar *ventajas absolutas* en la producción de las distintas mercancías, reforzando así la situación de las economías nacionales en la división internacional del trabajo.

Efectivamente, mientras las economías periféricas tienen costes absolutos más bajos en el factor trabajo y en muchos recursos naturales (dados los bajos precios de los productos básicos), las economías centrales tienen ventajas absolutas de tipo tecnológico, de organización del trabajo y gestión empresarial, etc., por lo que la asignación de la inversión por parte de los conglomerados transnacionales dará lugar a una *fragmentación del proceso productivo*.

Por tanto, la participación de los distintos países en los procesos productivos fragmentados será desigual: mientras algunas economías nacionales participan en las etapas más complejas del proceso productivo y de más alto valor añadido, otras, reducirán su intervención a actividades poco dinámicas, tales como el ensamblaje, la extracción, el suministro. La internacionalización del capital productivo afecta de este modo al aparato productivo interno, al patrón de intercambio de intercambio comercial (importancia del comercio intrafirma), y en definitiva, a su mayor o menor dependencia del capital transnacional.

En cierto sentido, el GATT al inspirar su práctica en la Teoría Convencional del comercio internacional, será acusada de institucionalizar la especialización productiva de los países periféricos. Que el mercado, bajo las condiciones estructurales que caracterizan el comercio de los países subdesarrollados y del que el GATT es garante, es bueno en sí puede ponerse en cuestión, por ejemplo, con sólo constatar los bajos y erráticos precios de las materias primas, imputables a una aplicación integral de las leyes del mercado.

*** CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO EN LAS ECONOMIAS PERIFERICAS.**

El comercio de las economías periféricas es cada vez más marginal en el comercio mundial de mercancías. El comercio internacional es cada vez más un negocio entre países industrializados. Alrededor de las tres cuartas partes del valor del total las mercancías que se intercambian corresponde al comercio de los países desarrollados. Esta tendencia a la marginación de las relaciones comerciales de los países subdesarrollados en el mercado mundial se muestra de forma ininterrumpida desde la segunda postguerra, tanto en períodos de auge como de crisis. Situación parecida ocurre con los flujos de capital, ya que las tres cuartas partes de la inversión se realizan en países industrializados y sólo la cuarta parte restante en los subdesarrollados

Distribución del comercio mundial de mercancías por regiones

(porcentaje en valor)

	1950	1970	1980	1985	1987
P. Desar.					
- Export	60,9	71,6	64,0	66,5	69,7
- Import	65,9	72,4	70,1	68,5	69,7
P. Subd.					
- Export	31,5	17,7	27,2	23,0	19,9
- Import	21,8	20,6	20,9	20,5	19,3
P. no capit.					
- Export	7,6	10,6	8,8	10,5	10,3
- Import	7,6	10,7	9,0	11,0	9,5

Fuente: recogido de E. Palazuelos y otros, *Dinámica capitalista y crisis actual*, Akal, Madrid, 1988.**Comercio Mundial, 1988-1993**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
P. Desar.	72,6	71,8	72,5	73,1	72,9	71,5
P. Subd.	22,6	23,8	23,7	24,5	24,9	26,4
P. en Transición	4,7	4,3	3,6	2,3	2,1	2,0

Fuente: Elaborado a partir del *Estudio Económico Mundial 1993*, NNUU, 1993.

Las causas últimas de este progresivo marginamiento económico a escala internacional, o desenganche de los flujos de mercancías, servicios, tecnologías y finanzas, se encuentran en la forma de inserción de dichas economías en el contexto económico internacional.

La especialización productiva de las economías periféricas sigue siendo primario-exportadora con destino a los mercados de las economías centrales. A pesar de la paulatina pérdida de importancia de los productos básicos y la creciente participación porcentual de los productos manufacturados en el total de las exportaciones de los países subdesarrollados, aún sigue vigente la clásica división internacional del trabajo.

La razón de esta especialización habría que encontrarla en la herencia colonial, así como en la expansión del capitalismo histórico conformando un mercado mundial, en el que las distintas economías y sociedades periféricas son incorporadas a un proceso de acumulación a escala mundial y en beneficio

de los capitales localizados en los países capitalistas desarrollados.

De aquí, que las características y problemáticas del comercio de las economías periféricas sean las específicas del comercio de productos básicos y la de unas relaciones con los países centrales mediante comercio *interindustrial*:

1. Inestabilidad de precios y volúmenes de exportación
2. Deterioro continuado de la relación real de intercambio
3. Protagonismo de las empresas transnacionales, fundamentalmente en las fases de financiación y comercialización.

Estos factores han provocado una transferencia histórica del valor generado en la periferia hacia el centro del sistema económico mundial. Esta transmisión del excedente ha impedido, según algunos autores, el desarrollo económico de las periferias ampliando la brecha de ingresos del centro con la periferia.

El argumento de la transferencia de plusvalía fue utilizado inicialmente por R. Prebisch y H. Singer en los años 50, basándose en el deterioro secular de la relación de intercambio en contra de la periferia.

En la década de los 70 Emmanuel formuló su teoría de la transferencia de plusvalía a través del intercambio desigual utilizando categorías marxistas, llegando a conclusiones similares.

Los fenómenos analizados en los años 50 no sólo se han afianzado, sino que han encontrado un refuerzo con el actual proceso de revolución tecnológica. La desmaterialización de la producción (una unidad producida exige cada vez menos cantidad de materias primas), que provoca las nuevas tecnologías, la sustitución de recursos naturales por otros sintéticos y la modificación de las pautas de consumo de los países centrales, completan la explicación actual del deterioro de la relación de intercambio.

Para concluir, la onda larga recesiva que caracteriza el desarrollo actual del capitalismo ha generado un "neoproteccionismo", objeto de negociación en la Ronda Uruguay del GATT.

4. LA RONDA URUGUAY Y EL COMERCIO DE LAS ECONOMIAS PERIFERICAS.

El 15 de diciembre de 1993 se cerró la Ronda Uruguay en medio de grandes declaraciones de clara intencionalidad ideológica. Peter Sutherland, Director General del GATT, aseguraba «*más comercio, más inversiones, más empleos y mayor crecimiento para todos*»

Sin embargo, la causalidad que convierte al comercio en el motor del crecimiento carece de cualquier fundamento científico. Desde 1986 se produce una creciente desvinculación de la tasa de crecimiento de los intercambios comerciales y la tasa de crecimiento del PIB, como se deduce de las propias estadísticas del GATT (ver gráfico).

Lo anterior no fue óbice para que en 1992 un estudio de la OCDE afirmara que una reducción del 30% de las tarifas arancelarias (uno de los objetivos iniciales de la Ronda Uruguay) generaría unos beneficios para el comercio en los siguientes 20 años de 745000 mill. de \$ (110 billones de pesetas y un aumento del PIB mundial de alrededor de 200000-300000 mill. de \$ (entre 30 y 40 billones de pesetas). Todo recordaba al optimismo del informe Cecchini sobre los efectos positivos para el empleo de la entrada en vigor del Mercado Unico Europeo. Sin embargo, frente a la previsión de la creación de 5 millones de

empleos, la comunidad se aproximaba a unos niveles sin precedentes de desempleo.

Lo verdaderamente determinante para la evolución del comercio mundial es, más bien, el desempeño del ciclo económico, la internacionalización de la economía, y las modificaciones en la estructura monetaria y financiera internacional. Por ejemplo, si bien es cierto que los aranceles entre los países firmantes se van a reducir en un promedio del 33%, siendo un recorte gradual en cinco años para los productos no agrícolas y de seis años para los agrícolas de los países desarrollados (diez para los subdesarrollados), el 33% de un 5% ó 6% (nivel más frecuente de protección arancelaria en el mundo) representa menos de un 2%, o sea, menos que el nivel cotidiano de fluctuación del dólar. No cabe duda, pues, que una alteración de los tipos de interés y de cambio inducidos por la monetarización creciente de la economía mundial pueden alterar la competitividad de una economía tanto o más que una rebaja arancelaria.

La prudencia exige admitir la dificultad de cuantificar los beneficios, al tiempo que reconocer que existen costes y que éstos se distribuirán, al igual que los beneficios, por sectores, grupos sociales y países.

Los resultados más importantes que se han derivado de la última ronda son los siguientes:

1. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
2. La apertura de los mercados, mediante el establecimiento de cuotas de acceso mínimo para ciertos productos (la obligación de todo país de importar del 3% al 5% de los productos que consume) y las reducciones arancelarias (promedio del 33%).
3. Los acuerdos en determinados sectores, fundamentalmente en agricultura, propiedad intelectual, mercados públicos y ciertos servicios. En otros sectores, los acuerdos han sido muy limitados o simplemente han fracasado (audiovisuales, telecomunicaciones, servicios financieros, transporte marítimo, construcción aeronáutica y textiles).

Una primera valoración para los países subdesarrollados podría ser la siguiente:

1. Respecto a la creación de la OMC, en la medida que establezca un mecanismo para la solución de controversias y prohíba iniciativas unilaterales, dotándose de capacidad sancionadora, el comercio internacional ganará en legalidad y objetividad. Sin embargo, no hay que olvidar la cuestión de su legitimidad. La nueva organización supone una cesión de soberanía de las naciones, por lo que los ciudadanos se quedan más distantes de los centros de toma de decisiones (problema del déficit democrático de las instituciones supranacionales).
2. Respecto a la apertura mediante "cuotas de acceso" y "reducciones arancelarias", habría que tener en cuenta que la apelación al comercio y a la disminución de los sistemas de protección para las producciones de los países subdesarrollados no es suficiente en el marco de la especialización productiva internacional.

Así por ejemplo,

el tipo de cooperación económica internacional de la CE contenido en los convenios de Lomé, al facilitar las exportaciones de productos primarios de los países ACP asociados, perpetúa una especialización de dichos países en las líneas de menor dinamismo del comercio internacional, en lugar de facilitar una mayor diversificación productiva interna, circunstancia que les permita sustentar un tipo de crecimiento endógeno.

Por tanto, no se trata sólo de conseguir una disminución de los derechos arancelarios u otras medidas de

protección de las exportaciones de los países subdesarrollados, sino también para aquellas mercancías potenciales de exportación. En consecuencia, es necesario una modificación del sistema de protección escalonado, por el que el nivel de protección se eleva de las mercancías primarias, a los productos semielaborados y elaborados.

Los derechos arancelarios de los mercados occidentales son más altos cuanto mayor valor se añade al producto primario original:

grano de café 9%	preparados 18%
grano de cacao 3%	mantequilla de cacao 12%
semillas de	mantequilla 25%
aceite vegetal 0%	tabaco elaborado 79%
tabaco no elaborado 24%	textiles: Ac. multifibras.
algodón en rama 0%	

Fuente: M. Barrat-Brown, *La marginación de Africa*, en, C. Berzosa, *La economía de los 90*, Icaria/Fuhem, Madrid, 1994.

Los resultados de estos límites de acceso a los mercados occidentales de productos procesados, junto con las presiones para estos países subdesarrollados abran sus mercados a los abastecedores extranjeros, hacen muy difícil que las industrias que están comenzando puedan abrirse camino y protegerse de la competencia extranjera más avanzada.

Ciertas industrias, que exigen una escala de producción grande, son inviables hoy en estas economías dadas las limitaciones del mercado interno y la protección en los mercados exteriores. Sin embargo, hay otros productos para los que no se exige una escala de producción tan grande y que no están siendo potenciadas desde los organismos internacionales. Serían los casos de las industrias del textil y calzado, chocolate, café soluble, mezcla de té, cigarrillos, etc, que exigen tecnologías a pequeña y mediana escala. Este es el caso africano, donde 14 países obtienen el 75% de los ingresos de exportaciones de un sólo producto, 13 países de dos productos y 6 de sólo tres.

3. Respecto a los acuerdos alcanzados en determinados sectores, nos referiremos al tema estrella: la agricultura. En textiles, otro de los temas importantes para algunos países subdesarrollados, no han habido avances considerables a corto plazo al mantenerse el acuerdo multifibras durante los próximos diez años.

El acuerdo agrícola se ha conseguido mediante la negociación, casi de forma exclusiva, de las dos grandes potencias comerciales al respecto: EEUU y la UE.

La agricultura, que representa casi el 15% de las exportaciones mundiales, ha estado prácticamente siempre fuera del marco normativo ordinario del GATT. En 1955 el GATT concedió una exención a los EEUU para que pudiera establecer contingentes en apoyo de su política agraria. La PAC de la CE y el Programa de Fomento de las Exportaciones de los EEUU han permitido que la UE y los EEUU se conviertan en los principales exportadores de cereales, desplazando a los exportadores tradicionales como Argentina, Canadá y Australia.

Los cultivos más importantes de los EEUU son el maíz, el trigo y la soja. En todos le han salido competidores: Brasil produce el 12% mundial de soja y China es el mayor exportador mundial de maíz. Sin embargo, es la CE el competidor más directo de la agricultura estadounidense. EEUU y otros exportadores han presionado en los últimos años para que la Comunidad reduzca sus subsidios al trigo, por lo que los agricultores europeos optaron por las oleaginosas (colza, girasol, aceite de soja) cuadruplicando el volumen de producción desde 1982 (en el año 1982 tres millones de toneladas y en 1992 doce millones de toneladas). De aquí que una de las medidas del acuerdo agrario, la cláusula de "Paz", contemple la limitación de la superficie de oleaginosas de la CE a 5.128.000 Has.

Los acuerdos en agricultura fueron los siguientes:

1. Acceso al mercado comunitario (3% del consumo actual, 5% para el año 2000)
2. Arancelización de todas las medidas de protección y reducción del 36% de los aranceles en 6 años.
3. Reducción de las subvenciones a la producción (20% respecto del apoyo recibido en el período 1986-88)
4. Reducción de las ayudas a la exportación (36% de las restituciones y reducción del 21% en 6 años del volumen exportado con ayuda).
5. Medidas de reequilibrio y paz: limitación para la UE de la superficie dedicada al cultivo de oleaginosas.

5. REPERCUSIONES DEL GATT EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO.

Podría parecer que de los resultados de la Ronda Uruguay del GATT se derivaría una voluntad para evitar las distorsiones que las políticas agrarias y comerciales de los grandes bloques provocan en los precios internacionales, de cara a permitir una competencia más libre, en la que pesaran las ventajas comparativas que en este sector pudieran tener los países subdesarrollados. Estos países, mediante el aumento de sus exportaciones con precios más remunerativos, podrían favorecerse de la liberación del GATT para recuperar parcialmente sus economías.

Sin embargo, las cosas pueden no ser como parecen. Así, los efectos que los acuerdos del GATT puedan tener sobre el sector agroalimentario puede que incremente la dependencia de los países periféricos y favorezca casi exclusivamente a las empresas transnacionales del "agrobusiness". Esto nos lleva a pormenorizar un análisis del sistema agroalimentario mundial.

Un *sistema agroalimentario* además de la producción de materias primas de origen vegetal y animal, incluye la comercialización, procesamiento y consumo de productos que provienen de la agricultura. Desde la década de los sesenta se produce una penetración creciente en la agricultura de los países subdesarrollados de las empresas transnacionales (ET), tratando de integrar sus sistemas alimentarios en los de los países capitalistas industrializados. De este modo, se ha ido configurando un sistema alimentario mundial de la mano de las ET que ha dado lugar a una homogeneización e integración de los mercados y de las pautas de consumo.

La cadena agroalimentaria de un sistema alimentario está formado por los siguientes eslabones:

1. La producción de insumos químicos (fertilizantes, pesticidas, plaguicidas) y biotecnológicos (semillas), así como de equipos agroindustriales.
2. La producción agrícola, forestal y pesquera.

3. El procesamiento agroindustrial

4. La distribución de productos agrícolas y alimentos procesados.

El avance de la modernización capitalista ha provocado una creciente integración, tanto vertical como horizontal, de estas actividades, hasta el punto de convertirse la industria alimentaria en una de las ramas industriales más dinámicas de la mano de las biotecnologías, al tiempo que disminuye la importancia de la actividad agrícola en el global de la actividad económica mundial.

La parte que recibe el productor de los países subdesarrollados del valor del producto acabado cuando se vende en un país desarrollado es cada vez menor. La mayor parte del precio final se distribuye en la larga cadena de procesamiento y comercialización que conecta al productor con el consumidor. Según un informe de las Naciones Unidas realizado por el Centro de las Corporaciones Transnacionales, la participación del cultivador en el precio final sería del 5,7% del valor del paquete de cigarrillos para el productor de tabaco, entre el 13-14% del precio en tienda para el de los plátanos, entre el 3,5% y el 8,4% del precio de una camisa para el productor de algodón, etc..

En el proceso de deterioro de los precios internacionales agrícolas, las posiciones de los productores empeoran considerablemente debido a la estructura de mercado *monopsónica*.

La mayoría de las materias primas, los fabricantes tienen acuerdos de cartel, tácitos o explícitos, que limitan la competencia entre ellos, mientras que sus compras las hacen a oferentes débiles, dispersos y que compiten entre sí.

El comercio de los comestibles tropicales está controlado en gran parte por unas cuantas grandes corporaciones transnacionales, que evidentemente no compiten entre sí con rudeza, sino que se ponen de acuerdo para conservar bajos los precios de compra.

% EXPORT. de los P.SUBDESARROLLADOS controladas por las 15 principales empresas transnacionales. Año 1980

trigo 85-90 Banano 70-75

azúcar 60 piña 90

café 85-90 P.forestales 90

maíz 85-90 algodón 85-90

arroz 70 caucho natural 70-75

cacao 85 tabaco 85-90

té 80 yute 85-90

Fuente: UNCTAD (1983)

Las consecuencias que este proceso de modernización capitalista ha tenido en la periferia van desde las transformaciones de las estructuras agrarias (con sus importantes repercusiones en el orden social), en el patrón de intercambio comercial con nefastas repercusiones en la balanza de pagos, hasta la adopción

de un modelo de consumo alimentario foráneo y de fuerte impacto ecológico.

Podemos referirnos a los efectos ocasionados en los países subdesarrollados de la siguiente manera:

1. Efectos negativos sobre la balanza de pagos,

a) derivados de la necesidad de importar los insumos que este tipo de producción agroindustrial necesita, así como de maquinaria, los componentes necesarios para la construcción de una infraestructura material (regadíos, granjas, etc.) y energía.

b) derivados de la necesidad de importar alimentos de consumo popular que han sido sustituidos por la producción de las agroindustrias.

2. Los cambios en la estructura o patrón de cultivos según el modelo alimentario norteamericano ha llevado a la "ganaderización de la agricultura", con la extensión de producciones destinadas a la alimentación animal (sorgo y soja) en detrimento de los cereales básicos destinados al consumo humano. Las mejores tierras se dedican a la producción con destino a la agroindustria y a la exportación, de ahí el papel relevante que tiene el proceso de liberalización del GATT. Si unimos los efectos de los programas de ajuste estructural, que han fomentado un crecimiento orientado hacia las exportaciones y han impedido todo intento de alcanzar la autosuficiencia alimentaria, nos encontramos con la pérdida de la "soberanía alimentaria".

Por tanto, las transformaciones en el patrón de los cultivos ha traído consigo:

* Una disminución de la producción de consumo popular, con los consiguientes problemas de inseguridad alimentaria.

* La transformación de la dieta autóctona (basada en cereales, granos y tubérculos) por una dieta morteamericana (basada en productos cárnicos, con una fuerte concentración de grasas saturadas y efectos perniciosos sobre la salud, hipercolesterolemia, enfermedades cardiovasculares y obesidad) que ha polarizado el consumo alimentario de algunos países (sólo los sectores de ingreso medio y alto tienen acceso a ella) o ha generalizado las hambrunas (caso África).

3. Efecto sobre la naturaleza.

El modelo agrario impuesto es energéticamente ineficiente y agresivo con el medio.

En la actualidad, existen todavía unas 2500 millones de personas sobre el planeta habitando en las áreas rurales, desarrollando formas de agricultura más o menos tradicional. Es fácil comprender las alteraciones de los habitats y la aceleración de las migraciones campo- ciudad que se producirán como resultado de la expansión del comercio mundial agroalimentario (...)

Este era uno de los pasteles más golosos de la Ronda Uruguay y por él competían principalmente las grandes transnacionales del sector agroalimentario estadounidense, entre las cuales destaca la Cargill, con un volumen de negocio superior al PIB de Noruega.

El caso más conocido es el impacto sobre la amazonia y uno de los más paradigmáticos es el mejicano. Mientras se seguían las recetas del FMI y el BM, la producción agrícola fue dirigida hacia las exportaciones y los alimentos para los animales, beneficiando a la agroindustria, a los consumidores en el extranjero y a los sectores sociales ricos de Méjico. Como contrapartida, Méjico importa grandes cantidades de alimentos y los campesinos indígenas tienen amenazados sus medios de subsistencia.

Las comunidades indígenas se han caracterizado por una relación armoniosa con el medio ambiente y por el mantenimiento de la riqueza genética de los cultivos en su lugar natural. En este sentido, las organizaciones campesino-indígenas aparecen como la estructura socio-cultural más eficaz, desempeñando un papel central en cualquier estrategia conservacionista. En México

hasta finales de los 80 la mitad del territorio nacional estaba en manos de unidades campesinas con un alto valor componente indígena. Esta superficie incluye nada menos que el 70% de las áreas forestales (templados y tropicales) y el 80% de las zonas agrícolas (fundamentalmente temporaleras) del país. En el trópico húmedo alrededor de la mitad de la población rural es miembro de algún grupo indígena. Al parecer, el mantenimiento de la rica biodiversidad en estos ecosistemas depende del alto grado de reproducción de los grupos étnicos que los habitan.

Para concluir, podemos decir que los grandes beneficiarios del proceso de liberalización de la agricultura parecen ser las empresas del "agrobusiness", así como el modelo agroalimentario norteamericano (en la actualidad el sector agrícola es uno de los sectores más superavitarios de la economía USA: 18000 mill. de \$ en el ejercicio 1992).

6. LA CUESTION ECOLOGICA

El debate sobre el deterioro ecológico tiene una importancia creciente en el estudio de los problemas del desarrollo/subdesarrollo, máxime cuando las élites tecnocráticas están dispuestas a explotar la naturaleza como estrategia competitiva.

El pensamiento ecologista plantea los *límites y altos costes sociales y para la naturaleza del crecimiento* ineficiente y despilfarrador de recursos no renovables. Se aboga por una *distribución intergeneracional de los recursos* y nuevos criterios de valoración y contabilización de los resultados de la actividad económica.

Esta visión también afecta al GATT, al considerarse la posibilidad, defendida por los partidarios del libre comercio, de que con la conclusión de la Ronda Uruguay la economía global sufra un incremento de los ritmos de crecimiento, con lo que el impacto negativo sobre el medioambiente se vería aumentado por un comercio más libre.

Las alternativas, además de las modificaciones en las pautas de producción y consumo, para el ámbito institucional del comercio pasarían por conectar las reglas del GATT (normas y códigos) directamente con las normas del desarrollo sostenible, junto con la utilización de los recursos derivados del libre comercio a la protección de la naturaleza. Como defiende B. Cassen:

El GATT es una estructura que debe o bien eliminarse o bien transformarse radicalmente, incorporándole, con la misma fuerza de obligación que el principio de libre comercio -que pone en igualdad de condiciones a economías muy dispares-, unas cláusulas sociales, culturales y ecológicas, así como cláusulas encaminadas a reequilibrar los intercambios entre el Norte y el Sur. Ya se dispone de los textos de referencia, dotados de una legitimidad internacional superior a la del GATT, por haber sido elaborados en el marco de instituciones más representativas, pertenecientes a la familia de la ONU (Organización Internacional del Trabajo, UNESCO, Conferencia de Río, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).

Junio 1995.

BIBLIOGRAFIA

- * BARCO, E. (1994). *El GATT: La Ronda Uruguay, en , Desarrollo, pobreza y medioambiente*, Talasa, Madrid.
- * BARRAT-BROWN, M. (1994). *La marginación de Africa*, en, C. BERZOSA (Coord), *La economía de lo 90*, Fuhem/ icaria.
- * CASSEN, B. (1993 a). *Vivir sin el GATT*, Cuatro Semanas nº5.
- * CASSEN, B. (1993 b). *El fantasma de la guerra mundial*, Cuatro Semanas nº11.
- * DENIZ, J. (1988). *La agricultura de la periferia*, en, PALAZUELOS, E. (Coord), *Dinámica capitalista y crisis actual*, Akal universidad, Madrid.
- * DURAN, R.F. (1993). *La explosión del desorden. La metrópoli como espacio de crisis global*, Ed. Fundamentos, Madrid.
- * EMMANUEL, A. (1972). *El intercambio desigual*, Siglo XXI, México.
- * GATT, *El comercio internacional 90-91*, Vol. 1, Cap II: El comercio y el medioambiente. Ginebra, 1992.
- * GATT, estadísticas, *El comercio internacional*, 1993 ; Ginebra 1993.
- * NNUU, *Estudio Económico mundial 1993. Tendencias y políticas actuales en la economía mundial*. NNUU, N. York, 1993.
- * MACADAR, (1994). *El comercio Internacional y la propuesta neoconservadora del Mercosur*, Nueva Sociedad, Sept-Octubre.
- * PALAZUELOS, A. (1994). *¿Un nuevo desengaño para el Tercer Mundo? Firma de los acuerdos del GATT*, Cuadernos de Africa-A.Latina, Sodepaz nº 15.
- * PREBISCH, R. (1949). *El desarrollo económico de América Latina y alguno s de sus principales problemas*, en el Trimestre Económico, 16 (3), nº63.
- * ROBINSON, J. (1981). *Aspectos del desarrollo y el subdesarrollo*, FCE, México.
- * SUTCLIFFE, B. (1990). *Desarrollo, subdesarrollo y medio ambiente*, Cuaderno de trabajo de HEGOA, nº3.
- * TALAVERA, P. (1989). *El comercio en las economías periféricas*, en , *Dinámica capitalista y crisis actual*, op.cit.