



LA LEY DEL MÁS FUERTE

*trampas e injusticias
del comercio mundial*

alberto d. prieto

con la colaboración de belén de la banda

COMERCIO
CON
JUSTICIA

Si compra
este libro,
hará de él una
gran obra

Porque Intermón Oxfam destina una
parte de esta venta a desarrollar
proyectos en el Tercer Mundo

Colección
DOCUMENTOS



Intermón
Oxfam

LA LEY DEL MÁS FUERTE

Trampas e injusticias del comercio mundial

CHICAGO PUBLIC LIBRARY
TOMAN BRANCH
2708 SOUTH PULASKI ROAD
CHICAGO, IL 60623

DEMCO

LA LEY DEL MÁS FUERTE

Trampas e injusticias del comercio mundial

Alberto D. Prieto

con la colaboración de

Belén de la Banda



**Intermón
Oxfam**

Sp/ HF 1379 .P75 2003
Prieto, A. 1945-
La ley del m'as fuerte

Dirección colección: Eva Quintana

Coordinación producción: Elisa Sarsanedas

Diseño cubierta: Javier Valmaseda

Interiores: Ediciones Octaedro

Fotografía cubierta: Crispin Hugues/Panos

Fotografías interiores: Intermón Oxfam, Crispin Hugues y Toby Adamson/Oxfam

1ª edición: julio 2003

© Autoría: Alberto D. Prieto

© Intermón Oxfam

Roger de Llúria, 15. 08010 Barcelona

Tel (93) 482 07 00. Fax (93) 482 07 07

E-mail: Info@IntermonOxfam.org

ISBN: 84-8452-111-7

Depósito legal: B. 29.824-2003

Producción: Ediciones Octaedro

Impresión: Limpergraf

Impreso en España

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del «copyright», la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento.

Impreso en papel exento de cloro

A Fani, por lo que es. A Flipe, por lo que vaya a ser.



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
Kahle/Austin Foundation

AGRADECIMIENTOS

A toda la gente que me ha metido el veneno de usar mi supuesto talento para remover a la gente de su silla, darle voz a quien la necesita y darle un palo a quien lo merece. Gracias a Fani, a Putxe, a mamá, a papá... a periodistas que me han inspirado como Belén Reyes, Mónica G. Prieto, Arturo Pérez-Reverte. Gracias a los que creyeron en mí. Y gracias a John, Paul, George y Ringo, que me hicieron creer que todo lo que necesitaba era amor (y paz).

También a Carlos Galián, Gonzalo Fanjul, Mariano de la Banda, Matilde Sambade, Paloma Escudero y Paula San Pedro por sus aportaciones, siempre inspiradas y eficaces, a este trabajo.

CURRÍCULO

Alberto D. Prieto es periodista, licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid. Trabaja como redactor en el diario *El Mundo* desde 1997.

ÍNDICE

Introducción	15
1. Un gran robo de guante blanco.	
Comercio y desarrollo: la globalización de la desigualdad	17
1.1 Apuntalar la pobreza y la desigualdad	20
1.2 Un poco de historia global	22
1.2.1 Más de cinco siglos de globalización	22
1.2.2 Mercados globales hoy	23
1.2.3 Productores globales... ..	24
1.2.4 ... y vendedores globales.....	25
1.2.5 La globalización no es igual para todos	26
1.3 Comercio para arrancar el motor del desarrollo	28
1.3.1 El ejemplo del este de Asia	28
1.3.2 ¿Ventaja comparativa? Teoría y realidad	29
1.3.3 Los problemas de los pobres para sacar provecho del comercio	31
2. Hay algo amargo en este café...	
La incertidumbre de las materias primas	33
2.1 Café, cacao... Un mercado en crisis	35
2.1.1 Los precios bajan y bajan... y no dejan de bajar	35
2.1.2 La sobreproducción desencadena la crisis	42
2.1.3 Las ETN tampoco pierden aquí: aumentan sus márgenes	44
2.2 Posibilidades de solución.....	48
2.2.1 El equilibrio en el mercado.....	48
2.2.2 La responsabilidad de las transnacionales	50
2.2.3 El poder de cada consumidor o consumidora: Comercio Justo	51
2.3 Conclusiones: por dónde avanzar	54

3. Mercados internacionales: paradojas e hipocresías.	
Agricultura y acceso a mercados.....	57
3.1 Importancia de la agricultura... ..	59
3.1.1 ... para los países pobres	59
3.1.2 ... para los países ricos.....	60
3.2 Los mercados agrarios	61
3.2.1 Quién vende qué y a qué precio	62
3.3 Los países ricos se protegen	63
3.3.1 Diferentes tipos de barreras a las que se enfrentan los países pobres	64
3.3.2 Medidas y mensajes	71
3.4 Competencia desleal contra los productores pobres	72
3.5 Recomendaciones: qué pueden y deben hacer los países ricos	76
4. «Que inventen ellos... Que yo no puedo»	
Los obstáculos a la propiedad intelectual.....	79
4.1 ¿Quién regula el comercio mundial?	80
4.1.1 Limitaciones de la OMC: democracia formal y dictadura real	82
4.1.2 La credibilidad de la OMC.....	83
4.2 Cómo los poderosos defienden sus inventos.....	84
4.2.1 ¿Y los beneficios?.....	87
4.2.2 Un ejemplo doloroso: los medicamentos	88
4.3 Otro ejemplo más: el Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS)	95
4.3.1 El mercado mundial de los servicios	95
4.3.2 Lo que dice la teoría	96
4.3.3 Lo peor puede estar por venir	97
4.3.4 Qué está en juego	99
4.4 Agenda para la reforma	101
4.4.1 La propiedad intelectual.....	101
4.4.2 Servicios	102
5. Cómo hacer que el comercio «trabaje» para los pobres	103
5.1 Las responsabilidades de los países pobres.....	105
5.1.1 La educación y la salud	105
5.1.2 La pobreza es rural	108
5.1.3 Pobreza en las ciudades: la crisis del empleo	110

5.1.4	Corrupción: la pobreza también crece desde arriba	111
5.1.5	Sin infraestructuras no hay comercio... ni desarrollo..	112
5.1.6	Los gobiernos tienen que apostar por el desarrollo.....	113
5.2	Las culpas de los ricos	114
5.2.1	La ayuda al desarrollo	114
5.2.2	La deuda externa (y eterna)	118
5.2.3	Mercados de capital privado	119
¿	Quieres actuar por un comercio con justicia?	123

INTRODUCCIÓN

El comercio mundial podría ser un poderoso instrumento de reducción de la pobreza. Muchas personas pobres mejorarían su situación si pudieran vender sus productos a los países ricos a precios dignos. ¿Qué les frena, entonces? Las injustas reglas del comercio internacional.

El mundo es un mercado y todos tomamos parte en él, ya sea en calidad de productores o de consumidores. En el mundo globalizado de este siglo XXI, el comercio es precisamente uno de los lazos más fuertes que nos unen.

El término 'comercio internacional' evoca imágenes de grandes empresas multinacionales, rivalidades entre superpotencias económicas e impenetrables negociaciones en la Organización Mundial del Comercio. Pero para millones de personas, el comercio no es sólo una noción abstracta. Las condiciones en las que participan en los mercados mundiales pueden determinar si sus familias tienen suficiente para comer o no, si pueden permitirse enviar a sus hijos a la escuela y si se respetan sus derechos laborales básicos.

La campaña por un Comercio con Justicia de Oxfam Internacional insta a gobiernos, instituciones y multinacionales a cambiar las normas para que el comercio pueda empezar a ser parte de la solución a la pobreza, no parte del problema. El informe principal de la campaña, titulado «CAMBIAR LAS REGLAS», analiza las normas del comercio internacional y presenta una poderosa razón para el cambio. Sin embargo, el cambio real sólo se producirá cuando haya una gran cantidad de personas que lo exijan, tanto en los países ricos como en los pobres. Por eso es necesario cooperar con las organizaciones e individuos de todo el mundo que trabajan para conseguir que el comercio produzca una diferencia real en la lucha contra la pobreza. Juntos intentamos construir un movimiento similar a los que pusieron fin al *apartheid*, prohibieron el uso de minas terrestres y consiguieron un avance real en la reducción de la deuda del Tercer Mundo.

Si esta campaña tiene éxito, las vidas de las comunidades pobres podrán transformarse de una forma nunca vista.

1. UN GRAN ROBO DE GUANTE BLANCO

COMERCIO Y DESARROLLO: LA GLOBALIZACIÓN DE LA DESIGUALDAD

«Antes de que termines de desayunar esta mañana, habrás dependido de la mitad del mundo.»

MARTIN LUTHER KING

Estamos, se dice, ante un «nuevo mundo», el mundo globalizado. Eso se dice pero, en realidad, lo que se ha dado en llamar globalización no es más que el resultado de un proceso continuado que data de muchos años atrás. Que las telecomunicaciones unan el planeta y que se abran las fronteras a nuevos mercados es el paso quizá definitivo para que todos los países dependan de los demás. Si hace unos años las crisis económicas se contagiaban, ahora mucho más. Si hace unos años el progreso de unos afectaba al de otros, ahora mucho más. Pero esta globalización se caracteriza por sumir en la pobreza a unos —los países pobres— y por multiplicar las ganancias de los otros —los países ricos.



© Internón Oxfam

Así están funcionando las reglas de un juego perverso que, en lugar de aprovechar su capacidad para sacar adelante a los países en desarrollo, ha trapeado sus reglas para que siempre ganen los mismos. Los países ricos imponen a los pobres unas normas comerciales, pero se aplican a sí mismos las contrarias. Hay dobles raseros que ocultan la enorme hipocresía de los poderosos. Pero hay también ejemplos, como los países emergentes del este de Asia, que muestran formas de acompasar los ritmos para que la globalización sea beneficiosa.

El comercio internacional podría ser un motor estupendo para que los pobres salieran de su situación. Sin embargo, actualmente ese motor no funciona. Hay muchas razones para ello, y todas tienen relación con el modelo económico vigente. Del fracaso de las economías dirigidas del bloque comunista parecía deducirse la vía única del liberalismo económico llevado al extremo de E.E.U.U. El modelo actual fomenta las desigualdades entre países y las desigualdades en el interior de cada país. Cada vez los ricos son menos, pero más ricos, y los pobres aumentan, y se empobrecen aún más. Ni por iniciativa de los países del Norte ni por la propia de los del Sur, la humanidad está logrando reducir la pobreza.

Lo primero que hay que preguntarse es si la erradicación de la pobreza es un objetivo compartido por todos. Es casi seguro que no es el primer objetivo de cada uno, sólo de unos pocos; pero, al menos, sí podemos asegurar que cualquiera lo podría incluir entre los buenos deseos del día: a nadie le molestará que los pobres dejen de serlo.

¿Cómo conseguir que los mercados funcionen para este objetivo? En palabras es muy sencillo; es como un juego, sólo hace falta que las reglas sean justas y que se permita jugar a todos en igualdad de condiciones. Si todos partieran de la misma salida y tuvieran las mismas oportunidades, el juego sería justo.

Esto no ocurre actualmente, aunque desde el Norte no lo queramos ver. Hay un problema a la hora de explicar que los países ricos se están apropiando de los recursos de los pobres. Quizá sea por la dificultad de entender que los pobres tienen riquezas que arrebatarse. Al hablar de países pobres, la imagen que se nos viene a la mente muchas veces es sólo la de las hambrunas y los vientres hinchados; no vemos a los tra-

bajadores explotados, ni a los agricultores laborando de sol a sol a cambio de casi nada. No vemos a las mujeres plurisubempleadas en las fábricas, ni los recursos naturales expoliados. Es más fácil creer que los pobres no tienen nada.

Los países ricos, las empresas transnacionales (ETN), los organismos que rigen el comercio mundial, no tienen en cuenta estas realidades, o no suficientemente, al imponer las normas de los intercambios comerciales. Para hacer crecer los beneficios, para mantener el ritmo de crecimiento de las economías industrializadas, es necesario obviarlas. Pero esto supone empujar a millones de personas, en todo el mundo, hacia la pobreza y la desesperación extremas.

El potencial del comercio para reducir la pobreza es enorme. En los países ricos, entre ellos en España, ha habido una importante movilización ciudadana para exigir el cumplimiento del compromiso para dedicar el 0,7 por ciento del PIB al desarrollo de sus vecinos pobres. Otra campaña busca la necesaria condonación de la deuda externa de los países del Sur. Y sí, todo eso es importante, pero un obstáculo principal es el comercio. Porque las relaciones humanas son esencialmente comerciales, y de ellas se podría aprovechar mucho.

Cada vez que llamamos por teléfono usamos los microchips. Para que éstos existan, en algún lugar del mundo pobre se ha de extraer el mineral superconductor que los compone. Y esto se hace a cambio de malos salarios, nula protección social e inexistentes medidas de seguridad laboral. Cada vez que desayunamos un café en el bar de la esquina, los productores que lo han cultivado se reparten menos del uno por ciento de lo que le pagamos al camarero, y las ETN, los intermediarios, los transportistas y detallistas, se embolsan todo lo demás.

Las cifras hablan por sí solas. De cada 100 dólares generados por las exportaciones mundiales, 97 van a los países de ingresos altos y medios, y sólo 3 a los países de ingresos bajos. Si África, Asia oriental, Asia del Sur y Latinoamérica incrementaran su participación en las exportaciones en tan sólo el uno por ciento, se podría sacar a 128 millones de personas de la pobreza. El incremento del uno por ciento de la participación de África en el comercio mundial podría generar 70.000 millones de dólares, cinco veces más de lo que recibe el continente en ayuda y alivio de la deuda.

¿Sabías que cada vez que compras algo fabricado o cultivado en un país del llamado Tercer Mundo participas en una estafa millonaria? Tal como funciona en la actualidad el sistema explota a personas que ya son pobres.

Juntos podemos cambiarlo.

Mientras en el Norte nos hacemos ricos, ellos, en el Sur, no sólo siguen siendo pobres, sino que lo son cada vez más. Es fácil que alguien lo defina como un robo de guante blanco.

1.1 Apuntalar la pobreza y la desigualdad

Existe toda una tendencia de análisis del comercio mundial que olvida estudiar las repercusiones de éste en los países pobres. Se afirma que la liberalización generalizada en el planeta llevaría a un futuro de prosperidad global, reduciendo la pobreza de los pobres y aminorando las diferencias de éstos con los ricos. Pero, ¿se ha demostrado esta teoría? Lo que se ha visto, en realidad, es justo lo contrario. Y, sin embargo, se sigue obligando a los países pobres a aceptarlo. De hecho, el Banco Mundial (BM) ha llegado a afirmar, muy solemnemente, que «la integración global es ya una poderosa fuerza de lucha contra la pobreza» (BM, 2001a).

La proporción de la población mundial que vive con menos de un dólar al día se redujo de un 28 por ciento en 1987 hasta un 23 por ciento en 1998. Sin embargo, este éxito se ve empañado por la cifra absoluta: el número de personas que malviven con esos exiguos ingresos es el mismo: unos 1.100 millones de seres humanos, con cara y ojos (BM, 2001d). Si el porcentaje de personas que viven en la miseria es menor es porque hay más habitantes en el planeta.

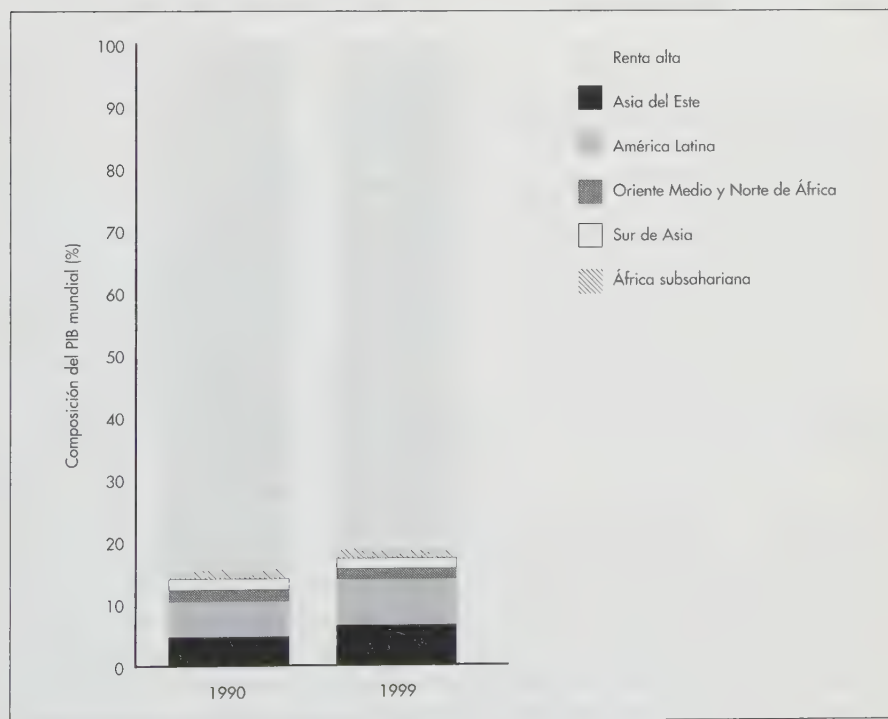
No se pueden obviar los datos de los países que se han integrado rápidamente, como predica el BM, en el mercado global. En África, la incidencia de la pobreza creció rápidamente durante la primera mitad de los 90 y retrocedió en la segunda mitad, hasta dejar unos 73 millones de personas más en la extrema indigencia. A mediados de los años 90, la comunidad internacional —es decir, los países ricos— se propuso y se impuso reducir los niveles de pobreza hasta la mitad antes del año 2015. Desde entonces, se camina a un paso 10 veces inferior al necesario para conseguir este objetivo. Sólo en el este de Asia se cumplen los pasos marcados, y más por iniciativa de los gobiernos locales y sus políticas de liberalización relativamente acertadas que por iniciativa de los gobiernos occidentales. El África subsahariana debería duplicar su tasa de crecimiento anual para empezar a subirse al tren de la reducción de la tasa de pobreza (Hammer, 2000).

En 2015 aún habrá 75 millones de niños y niñas sin escolarizar (Watkins, 2001a). Y esa cifra, al igual que la vulnerabilidad, la inseguri-

dad en el futuro, la falta de acceso a la salud y tantas otras situaciones, no es fácil de presentar en las estadísticas económicas. Y, sin embargo, todo esto es causa y consecuencia de la falta de recursos, es un círculo vicioso que nadie se preocupa de romper.

Suponemos que los apóstoles de la globalización confiaban en sus cálculos en la redistribución automática de la riqueza asociada al crecimiento económico que sucedería a la apertura de mercados en los países pobres. El caso es que el efecto que se está anotando en los libros de cuentas del planeta es exactamente el contrario. Si hace unos años el 25 por ciento de los más ricos de la Tierra tenían el 75 por ciento de la riqueza del planeta, hoy la proporción es *un poco* más escandalosa: el 14 por ciento de la población del mundo ostenta el 78 por ciento del PIB global.

Composición del PIB mundial 1990 y 1999



Fuente: FMI 2001a

Con este reparto de los ingresos generados por el crecimiento económico, en el mejor de los casos puede que se dé un modesto *efecto goteo* sobre las economías de los pobres que aumentará paulatinamente la brecha que sus cuentas sufren respecto de las de los ricos. Éstos, frente al goteo, reciben una marea de euros y dólares gracias a las reglas manipuladas del comercio.

Si los ingresos medios de los países en desarrollo se incrementaran un tres por ciento cada año y los de los países desarrollados solamente lo hicieran un uno por ciento, tardaríamos aproximadamente 70 años en lograr que los ingresos absolutos de ambas partes crecieran en igual cantidad. Se parte de situaciones tan diferentes, que cuanto más se tarde en aplicar verdaderas medidas de redistribución de la riqueza, más difícil será cerrar la brecha por la que se escapan los beneficios del comercio global. Los pobres reciben una cuota tan pequeña del crecimiento de la economía mundial que es imposible que la globalización, a la manera que ha sido concebida por los ricos, logre reducir la pobreza. Sólo la aumenta.

1.2 Un poco de historia global

1.2.1 Más de cinco siglos de globalización

Cuando los economistas escriben las biografías de la liberalización mundial de los mercados, suelen olvidarse de una gran parte de los inicios. Los primeros pasos de la globalización los dieron, vía marítima, Cristóbal Colón y el resto de los exploradores de los siglos XV y XVI. Fue entonces, hace ya mucho tiempo, cuando se empezó a integrar a los habitantes de los países no desarrollados en un sistema comercial que explotaba sus riquezas a cambio de poco o nada. A cambio de esclavitud y explotación, o de una colonización cultural y religiosa que hacía desaparecer sus costumbres y modos de vida.

A finales del siglo XIX el mundo ya era ‘global’ en lo que a comercio se refiere. Entre 1884 y 1914 el comercio duplicó su importancia en relación al PIB mundial (Hirst y Thompson, 1995, cap. 2). Y más de 36 millones de personas dejaron el campo europeo en esos años para buscar oportunidades en el Nuevo Mundo (Faini et al., 1999). La globalización de esos años tuvo efectos muy beneficiosos para los trabajadores, que veían cómo el aumento del comercio hacía crecer sus ingresos. Se intercambiaban productos agrícolas —que requerían mucha mano de obra—

por bienes manufacturados. En el último cuarto del siglo XIX, las desigualdades se redujeron en una tercera parte, según datos de O'Rourke y Williamson (2000:14).

Pero llegaron las Guerras Mundiales y su efecto fue devastador. Los países de Europa, tras ver su geografía destrozada y sus economías hundidas, optaron por el proteccionismo. Y E.E.UU. se puso a la cabeza, desde su posición dominante, de este movimiento de péndulo. Al frenarse los flujos de capital y comercio, el crecimiento económico mundial cayó una tercera parte y crecieron la pobreza y la brecha entre pobres y ricos. La enseñanza para hoy podría ser que la interconexión entre economías es beneficiosa cuando las cosas van bien, pero en épocas de vacas flacas, si se aplican políticas perjudiciales para los socios comerciales, las fichas de dominó caen una tras otra y en todas direcciones. El sufrimiento se multiplica.

1.2.2 Mercados globales hoy

En los últimos 20 años, el valor de las exportaciones en la economía mundial se ha triplicado al tiempo que el PIB del planeta se ha duplicado. La importancia del sector exportador ha crecido significativamente. Y las exportaciones que más han crecido son las de productos que nacen en los países pobres. «Estupendo, ya estamos reduciendo la pobreza.» No es tan sencillo, aunque muchos piensen que sí. El resultado real es que en los países en desarrollo la dependencia de las exportaciones como fuente de riqueza ha aumentado, mucho más que en los países desarrollados. Y como consecuencia:

- ❑ Los países pobres son peligrosamente sensibles a los cambios en las reglas de mercado.
- ❑ En un mundo cada vez más sustentado en las altas tecnologías, crecen las exportaciones de productos de este tipo y se estancan las de materias primas.
- ❑ La inversión extranjera directa es más importante, y crece más, que los flujos de ayuda a los países en desarrollo. A principios de los 90, sus magnitudes eran similares y hoy la inversión extranjera es cuatro veces mayor que la ayuda (240.000 millones de dólares al año por 56.000 millones).
- ❑ Hoy se comercia también con el dinero: cada día se compran y venden divisas por un valor 78 veces superior al de la compraventa de bienes y servicios. ¿Dónde quedan los pobres aquí?

1.2.3 Productores globales...

Mientras el tráfico por Internet se duplica cada 100 días, la mitad de la población mundial no ha realizado jamás una llamada telefónica. Las nuevas tecnologías y sus entusiastas han creído que lo de los ordenadores iba a sacar de la pobreza a ingentes cantidades de habitantes del Tercer Mundo, pero se han pasado de optimistas.

Es verdad que la aparición de las nuevas tecnologías de la información ha creado puestos de trabajo en los países pobres. Las plantas exportadoras de componentes se han multiplicado. Y es también cierto que esto ha hecho caer la vieja teoría de la ventaja comparativa, que decía que los países pobres iban a salir de su pozo gracias a sus abundantes recursos naturales y a la enorme fuerza de la mano de obra.

Las exportaciones de los pobres están creciendo fundamentalmente por la producción de bienes que tienen poco o nada que ver con su ventaja comparativa y sí mucho con las grandes ETN que invierten en las zonas francas de los países pobres para llevar allí su producción. Antes se globalizaba mediante el intercambio y, ahora, produciendo más allá de las fronteras.

Hay dos procesos nuevos. El primero consiste en trasladar la producción a nuevas factorías en los países pobres. Las nuevas tecnologías y la movilidad de los capitales facilitan esta posibilidad, de modo que las ETN buscan los emplazamientos más ventajosos para ellas. Por ejemplo, hoy la fábrica de Thompson ya no está en Bloomington, sino en una zona franca cercana a la pequeña localidad del

norte de México de Ciudad Juárez (Abrams y Harney, 2001). El norte de México es hoy el mayor exportador mundial de aparatos de televisión.

El segundo proceso es algo más complejo y se llama 'exportaciones intraproducto': cada producto final está compuesto por muchos componentes fabricados en los países más diversos. Así, un bien estadounidense —como los trajes infantiles de la marca Gap— puede proceder de un proveedor individual —Fashun Wears, en Okhla, al norte de Delhi, la India— que lo ha fabricado

«El trabajo en la fábrica es duro. No nos tratan bien. Si caemos enfermos no tenemos protección. ¿Piensa en nuestra situación la gente de vuestro país cuando compra las camisas que fabricamos?»

Nawaz Hazari, operaria de máquina de coser en una empresa coreana en Dacca, Bangladesh, que confecciona camisas para grandes tiendas de ropa europeas y americanas. Las operarias ganan entre 1 y 1,5 dólares por una jornada laboral de 14 horas.

con los forros sintéticos y los botones de un proveedor de China, las cremalleras de otro de Corea del Sur y los cuellos de lino de un fabricante de la India. Todo ello con contratos de obligado cumplimiento impuestos por la ETN, que le reportan un beneficioso precio y al proveedor, pocas ganancias. La ETN gana en precio y los proveedores pierden en libertad y en iniciativa. Los ritmos de producción y abastecimiento impuestos por la transnacional conducen a la explotación de las trabajadoras —que son mayoría— y los trabajadores de estas fábricas ubicadas en los países pobres.

Es fácil imaginar las consecuencias para los trabajadores *globalizados*. Desde la explotación más brutal —horarios de trabajo abusivos, protección social inexistente, derechos laborales negados, etc.— hasta la vulnerabilidad más absoluta —falta de independencia y de iniciativa personal, pocos recursos para la formación propia y de los hijos. La vida se limita, entonces, a un mero subsistir, apenas resistir, a la espera de tiempos mejores que nunca llegan.

1.2.4 ... y vendedores globales

México es uno de los mayores productores de maíz del mundo, pero eso no impide que sus plantaciones y los dueños de éstas, que ofrecían unos precios interesantes hace unos años, hayan entrado en una crisis enorme. Un millón de personas que dependen del maíz en el cinturón de pobreza del sur del país están amenazadas de caer en la miseria. ¿Qué ha pasado?

En 1994 se liberalizó el comercio en México, como consecuencia de los convenios de liberalización de mercados con EE.UU. Wal-Mart, una de las mayores cadenas de minoristas estadounidenses, entró en el mercado mexicano. Los precios a los que vende esta empresa extranjera ubicada en el país son realmente competitivos, pero el maíz del que se abastece no procede de México, sino de las plantaciones subvencionadas de su vecino del norte. Wal-Mart México ha negociado un contrato global de abastecimiento con la empresa Con-Agra, de EE.UU., para que le provea de la materia prima necesaria para fabricar sus famosas palomitas Act II.

Ahora, si un mexicano alquila una película para verla en casa con amigos, tiene que comprar las palomitas en la tienda de 'los gringos', que las fabrican con 'maíz gringo'. Le salen más baratas que antes y por eso lo hace, pero en su país ya no existen las características y exuberantes plantaciones de maíz. Las que quedan están descuidadas, y

las demás han sido arrasadas porque ya no son rentables. Y sus trabajadores caminan empobrecidos, sin películas de video, sin maíz y sin un mal peso para alimentar a sus hijos. Eso sí, México se ha liberalizado y su PIB ha crecido un montón.

Lo mismo ocurre con el resto de los productos que vende Wal-Mart en México: son todos importados de EE.UU. Los consumidores mexicanos se benefician de unos precios bajos, pero la economía de su país se debilita y cae en una mayor dependencia de su vecino poderoso, porque todo lo que gastan los habitantes de México en esas tiendas va a parar al bolsillo de los dueños estadounidenses de esa cadena de tiendas. Wal-Mart personifica muchos de los valores del nuevo orden global (Séller et al., 1997).

1.2.5 La globalización no es igual para todos

La fuerte interrelación entre los mercados puede conducir a un sufrimiento compartido en momentos de crisis. Aunque el sistema capitalista haya superado sus crisis, provocadas por motivos diversos, no cabe pensar que no haya habido grandes perdedores en ellas. Si no, que se lo pregunten a Argentina y a Indonesia, que en 1997 comenzaron una carrera bajista en sus economías, de la que aún no se han recuperado. Los trabajadores cayeron en la explotación y los pobres en la miseria. Pero los ricos siguieron siendo ricos. Los indonesios y los argentinos de a pie podrían decir mucho sobre globalización, desde un punto de vista muy diferente del que presentan el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el BM.

Estas instituciones sólo reparten juego a los países que lo necesitan a cambio de establecer unas reglas manipuladas. «Si quieres apoyo financiero, si quieres oportunidades de mercado, abre tus fronteras.» Hoy, los beneficios del comercio global pueden parecer obvios para los ganadores del Norte, pero los pobres del Sur, perdedores en esta partida con las cartas marcadas, cuestionan legítimamente la obligatoriedad de cumplir unas normas que no han demostrado suponer beneficio alguno para ellos. Se les obliga a pagar costes sociales y económicos muy altos y se les niega el acceso a los mercados del Norte —que no se liberalizan, curiosamente— a cambio de promesas de prosperidad que no se cumplen.

La globalización está, efectivamente, cambiando la vida de las personas. A principios de los años 90, la quinta parte de los trabajadores de América Latina eran mujeres. Hoy, la proporción es de un tercio

(Mehra y Gammage, 1995:536). Y el 90 por ciento de ellas ofrece sus servicios en las zonas francas, donde los derechos laborales se parecen poco a los convenios colectivos del Norte, de donde provienen las ETN que las emplean.

Los mercados de capital se globalizan, los mercados laborales no. Esto provoca la migración de los pobres que, ante la falta de trabajo en sus países y la exhibición de abundancia de los países ricos, arriesgan hasta sus vidas por optar a una mejor. Un trabajador mexicano no cualificado puede multiplicar por nueve su sueldo si pasa clandestinamente a EE.UU., incluso si trabaja ilegalmente y explotado. Así, aumentan la marginalidad, la xenofobia, el racismo, la miseria y la exclusión en los países desarrollados. La vulnerabilidad de los más pobres.

Pero hay más expolios. La *fuga de cerebros* es otro sumidero por el que se cue-
lan las posibilidades de salir de la po-
breza. Son varias las motivaciones, desde
la legítima aspiración a la mejora personal
hasta la huida de unas condiciones —o
persecuciones— políticas insoportables.
Pero el Norte también tiene su responsa-
bilidad. Se importan trabajadores cualifi-
cados, para quienes sí hay emigración le-
gal y facilidades. Los países en desarrollo
pierden el producto de sus esfuerzos for-
mativos, de su inversión en desarrollo in-
telectual. Más de una tercera parte de la fuerza laboral del sector tecno-
lógico de Silícón Valley (EE.UU.) procede del subcontinente indio (Fi-
nancial Times, 2000); y un tercio de las personas que han completado
la educación superior en África vive fuera de su país de nacimiento.
Sólo la India pierde con esta *fuga de cerebros* más de 700 millones de
dólares al año en ingresos (Desai, 2000), a pesar de las remesas de di-
visas que envían los emigrantes.

«No hay forma de que estas islas puedan competir con los
EE.UU. Si esta industria se hunde aún más, ¿qué pasará
entonces? ¿Podremos alimentarnos nosotros mismos o
tendrán que alimentarnos los demás?»

Arthur Bobb, directivo de programas de la Asociación de
Agricultores de las Islas de Barlovento (WINFA), Polinesia
Francesa.

1.3 Comercio para arrancar el motor del desarrollo

1.3.1 El ejemplo del este de Asia

El este de Asia es el ejemplo. Esto no quiere decir que sea el paraíso donde no hay pobres y los trabajadores gozan de todos los derechos y protecciones, donde no hay desigualdades ni explotadores y explotados. Hay todo eso y más, pero la evolución de los llamados ‘tigres asiáticos’ ha sido espectacular en los últimos 40 años. En los años 70, la proporción de habitantes del este de Asia que vivía por debajo del umbral de la pobreza era de 6 de cada 10. Hoy, no llega a 2 de cada 10. El número de personas que viven con menos de un dólar al día —el límite de la pobreza extrema— ha pasado de 720 a 278 millones (Ahuja et al., 1997: 7; BM, 2001c: 23).

Esto ha sido posible gracias a un crecimiento rápido, y con una amplia base, de las rentas. Se ha conseguido que cada 14 años se doble la renta media per cápita; algo que Gran Bretaña tardó 50 años en conseguir tras la primera Revolución Industrial.

Parece el milagro de los panes y los peces. Pero la mayor parte de las economías del este de Asia no comenzó a liberalizar sus importaciones hasta tener bien asentado su crecimiento en las exportaciones (Rodrik, 2001a). Esto contradice las teorías del FMI y del BM. Al menos, las pone en duda. Si países como Corea del Sur, Indonesia, Malasia o Tailandia han logrado que las exportaciones superen el 50 por ciento de su PIB antes de abrir sus mercados a la importación, y eso les ha permitido reducir espectacularmente las tasas de pobreza, hay algo que falla en los postulados liberalizadores de estas instituciones internacionales.

La técnica, por así llamarla, que aplicaron las economías del este de Asia fue muy sencilla. Si crecen las exportaciones, crece la demanda de mano de obra, lo que hace subir los salarios de los trabajadores. Con una economía cerrada a los productos del exterior, no había competencia en los precios de los productos importados, que sufrían las barreras arancelarias. De modo que no era necesaria la moderación salarial para conservar el mercado interno; bastaba con una cierta contención para no perder competitividad en el exterior.

La entrada de divisas permitió la compra de la tecnología y materiales para sostener este crecimiento continuado. Y así, una vez asentado el crecimiento y compartido éste por los trabajadores, se comenzó a liberalizar lentamente el mercado de las importaciones. Ese ritmo lento

ayudó a las empresas locales a aumentar su eficiencia y la calidad de sus productos, lo que redundó en la competitividad de éstos. Es el mismo proceso acompasado y medido que aplicaron los países ricos para crecer: primero protegerse y luego irse abriendo, poco a poco y por sectores ya consolidados, a la entrada de productos del exterior.

Probablemente, el este de Asia tuvo la suerte de realizar todos estos movimientos antes de que los postulados liberalizadores fueran el único y más importante *mantra* repetido y venerado por los países del Norte. Porque, actualmente, las exigencias aperturistas inmediatas que se imponen a los países pobres, en vez de crear bienestar y comercio como en el este de Asia, generan menos comercio y más desastre para continentes enteros, como el africano.

1.3.2 ¿Ventaja comparativa? Teoría y realidad

La teoría de la ventaja comparativa, de David Ricardo (1817), que antes mencionamos, tiene también aplicaciones perversas. Según esta teoría, el comercio es capaz de lograr que las personas consuman más mercancías de las que consumirían de no realizar ese intercambio. Dos países se pueden beneficiar de un crecimiento sostenido intercambiando los bienes en los que cada uno de ellos es más eficiente. Algo que parece sencillo, pero que es demasiado complejo para ser aplicado sin matizaciones.

Además, en realidad, es un modelo falso, estático y que no ve más allá de las evoluciones de los mercados. Si EE.UU. se hubiera limitado a explotar su ventaja comparativa, hoy sería un país eminentemente agrícola, dada su enorme disponibilidad de tierra cultivable. Otro ejemplo: hace 35 años, Corea del Sur y Taiwán se protegían de las exportaciones de acero de EE.UU., pero las políticas aplicadas por sus gobiernos han logrado que hoy sea EE.UU. quien deba poner barreras al acero de estos países. Se ha invertido la ventaja comparativa gracias a unas medidas protectoras de las economías de estos países. Sólo después de crecer con una buena base se han abierto al mercado libre.

«No sé cómo los agricultores americanos pueden vender maíz en este país a precios tan bajos. He oído que su gobierno les da dinero. Lo único que sé es que nosotros no podemos competir con sus precios. Las importaciones están destruyendo nuestros mercados y nuestras comunidades.»

Héctor Chávez, pequeño campesino Chiapas, México

El gobierno de EE.UU. subvenciona a sus agricultores para que cultiven maíz que luego se exporta a México, amenazando seriamente la seguridad alimentaria de los pequeños agricultores mexicanos.

Pero, curiosamente, el FMI se ha agarrado encantado a esta manera de ver las cosas y trata de aplicarla en su modo más absoluto. Defendiendo que el comercio es esencialmente bueno, pone como ejemplo el este asiático para que el resto de los países del mundo abran sus mercados. Y se olvida de cómo fue el verdadero proceso de estos países.

La curiosa historia del libre comercio

Cuando el economista escocés Adam Smith escribió *La riqueza de las naciones* en 1776, atribuyó la naciente prosperidad americana a la especialización en agricultura: «La principal causa del rápido progreso en nuestras colonias americanas [es] que casi la totalidad de sus capitales ha sido empleado hasta ahora en la agricultura. No hay manufacturas.» Su sugerencia de acción: no cambiar lo bueno. Aconsejaba a los americanos permanecer en sus prados y abrir sus fronteras a los bienes manufacturados ingleses. Tras la independencia, el gobierno estadounidense vio las cosas de modo muy diferente; entendió que la ventaja comparativa de hoy podría ser la deuda de mañana. Después de obtener la independencia en el año en que se publicó *La riqueza de las naciones*, los antiguos colonos comenzaron a desarrollar una base industrial. El primer secretario del Tesoro, Alexander Hamilton, implantó una versión temprana de la teoría de la sustitución de importaciones. En 1791, en su «Informe sobre manufacturas», rechazó la sugerencia de Smith y argumentó que las empresas manufactureras podrían florecer y competir, pero sólo con protección contra las importaciones y «el aliciente y patrocinio del gobierno.»

Frente al entusiasmo británico por el libre comercio, Abraham Lincoln se mantuvo abiertamente proteccionista. En una concisa respuesta a los argumentos de los economistas británicos que llamaban a suprimir los aranceles americanos afirmó: «No sé mucho sobre aranceles, pero sé que si compro un abrigo en América, yo tengo un abrigo y América tiene el dinero».

Incluso los teóricos clásicos del libre comercio reconocieron que podría haber bases económicas para la protección temporal. Por ejemplo, el filósofo y economista decimonónico John Stuart Mill aceptó que la ventaja comparativa era adquirida, más que una consecuencia de la naturaleza. Escribió: «La superioridad de un país sobre otro en una rama de

la producción con frecuencia aparece sólo por haber comenzado antes.» En esas condiciones, «un impuesto protector, aplicado por un tiempo razonable» era, desde su punto de vista, una estrategia razonable para ganar las habilidades y la experiencia necesarias para establecer nuevas industrias.

Incluso Adam Smith, con toda su fe en el poder del mercado, estaba menos radicalmente inclinado a la liberalización del comercio que algunos economistas actuales. Incitaba a la extrema cautela cuando se vieran implicadas industrias manufactureras empleadoras de «una gran multitud de manos». Escribió: «La humanidad puede requerir en este caso que la libertad de comercio pueda ser instaurada sólo por una lenta gradación, y con gran comedimiento y circunspección». Las democracias occidentales, que se presentan ante el mundo como ejemplo de rectitud y de perfección social, que se vanaglorian de su superioridad moral, se pillan los dedos predicando cada día una cosa distinta. La que más convenga. Y, a veces, como ahora, en el inicio del siglo XXI, dos cosas al mismo tiempo. Que se liberalicen los pobres y que se protejan los ricos. Un curioso ejemplo para todos los demás países del mundo.

1.3.3 Los problemas de los pobres para sacar provecho del comercio

Desde un punto de vista general, uno casi entendería eso de que comerciar es bueno, que abrir los mercados al final beneficia porque el país consume más barato y puede especializarse en lo que hace bien y a buen precio. Se supone que sí, que es verdad. Pero ya lo dijo el historiador uruguayo Eduardo Galeano: «La división del trabajo entre las naciones consiste en que unos se especialicen en ganar y otros, en perder.» Lo primero sería verdad si todos los agentes del mercado, Norte y Sur, partieran de posiciones equivalentes y si las reglas que rigieran ese mercado no estuvieran diseñadas por y para una sola de las partes, la del Norte.

No hace falta plantar café o tejer vestidos para pertenecer a la parte desgraciada de este invento. Incluso países que participan de la nueva economía de las telecomunicaciones y la alta tecnología se ven sumidos en la más absoluta vulnerabilidad y explotación por parte de los vecinos ricos. Si el aumento en las exportaciones de estas manufactu-

ras claves para el crecimiento de las economías de los países desarrollados está basado en la producción intensiva en zonas francas —con nulos derechos y mínimos salarios, donde las grandes ETN ensamblan productos procedentes de otros países sin dejar nada de la inversión en la economía local—, es improbable que la integración en los mercados mundiales sirva para erradicar la pobreza. Si los países en desarrollo quieren aprovechar el comercio internacional para reducir la pobreza, deben introducirse en los mercados de alto valor añadido y más alto crecimiento.

Los datos globales, que sí hablan de una favorable evolución de la reducción de la pobreza, se oscurecen cuando se miran pormenorizadamente:

- ❑ Sólo Asia del Este representa más de tres cuartas partes de las exportaciones del mundo en desarrollo. El resto se reparte las migajas.
- ❑ Los países pobres dependen aún del mercado de las materias primas, inestable y de precios cada vez más bajos.
- ❑ Las ETN no reinvierten en las plantas que instalan en los países pobres ni mejoran la calidad de sus exportaciones. Por eso se pierde competitividad y oportunidades de reducir la pobreza.
- ❑ Los países que exportan masivamente productos de alta tecnología pagan el precio de verse obligados a atraer a las ETN que los producen a cambio de eliminar los impuestos y los derechos laborales.

2. HAY ALGO AMARGO EN ESTE CAFÉ...

LA INCERTIDUMBRE DE LAS MATERIAS PRIMAS

«Todo el mundo pagaba el colegio con el dinero procedente del café. Pero ahora el precio es tan bajo que la gente ni siquiera recoge el café. No podemos sobrevivir de esta forma. No puedo tener un futuro mejor si no voy al colegio.»

BRUNO SELUGO (17), subcondado de Kituntu, Uganda

El desarrollo de muchos de los países más pobres de nuestro planeta depende en gran medida de los mercados de materias primas. La dependencia no es sólo macroeconómica (de los países) sino microeconómica (de cada productor y cada familia entre los habitantes de estos países). Según la ONU, en el mundo cerca de mil millones de personas viven de las materias primas. Por eso, la inestabilidad y la bajada constante de los precios, unidas a las injustas relaciones de intercambio, hacen que, para ellas, la pobreza se acelere. Y lo que es peor, entre los más pobres crece la incertidum-



© Internón Oxfam

bre, con todo lo que eso implica: no pueden planificar su trabajo ni su vida, no pueden conseguir financiación para sus negocios y proyectos, etc. Cada vez son más vulnerables y se exponen a situaciones más graves. Las causas de la crisis constante de los mercados de materias primas hay que buscarlas en la sobreproducción, y en la actitud de las grandes empresas transnacionales (ETN) en su carrera por aumentar sus beneficios, aún sabiendo que sus proveedores —en muchos casos

pequeños productores— se enfrentan a una grave crisis social. Los ciudadanos de los países del Norte pueden presionar a sus gobiernos para que influyan en las instituciones internacionales y consigan cambios en la regulación de mercados, el compromiso de las grandes compañías para garantizar precios sostenibles y el apoyo al Comercio Justo.

El mercado de materias primas, del que dependen las economías de muchos países del Sur, se ve marcado por grandes desequilibrios: normalmente produce grandes beneficios a corto plazo para las grandes empresas transnacionales, en lugar de generar beneficios a largo plazo repartidos entre todos los agentes de un mercado sostenible. La crisis de un mercado como éste puede sumir en la pobreza a millones de familias de trabajadores y productores que dependen de un solo cultivo para sobrevivir.

Ya en Bretton Woods, en 1944, el economista británico John Maynard Keynes hizo un llamamiento a favor de la respuesta institucional ante el inminente hundimiento de los mercados de materias primas (Skidelsky, 2001), pero el Norte optó por no escuchar y perpetuar los modelos de relaciones vigentes. Estos modelos parten de la colonización de América y están basados en la esclavitud y el expolio. Hoy, la misma filosofía se viste de democrática liberalización de mercados, pero sigue empujando a la pobreza a los productores del Sur a través de las tensiones e inestabilidades del mercado y de la vertiginosa caída de los precios.

Imagina que, de repente, te reducen el sueldo a la mitad. Imagina que, desde hace cuatro años, a final de mes tu nómina es cada vez más pequeña. Imagina que tu salario inicial ya fuera poco más que de subsistencia. «Hombre, no me hacía rico, pero podía vivir.» Bueno, pues ya no. Imagina tener que coger otro trabajo aún peor pagado por las noches. Imagina tener que cambiar a tus hijos de colegio, por otro más barato, y estar temiendo el día en que haya que sacarlos de la escuela (ya no habrá con qué pagarla y, además, una o dos manos más trabajando traerán dinero a casa para, al menos, poder comer). Imagina la tensión y los dolores de cabeza provocados por el estrés, y que debes optar por pasarlos *a pelo*, porque es mejor dejar lo que cuestan las aspirinas para cuando los niños se pongan malos de verdad, porque no pudiste vacunarlos. No había con qué en los bolsillos. Imagina no saber

nunca qué te van a pagar este mes por tu trabajo, aunque tienes la certeza de que será menos que el mes pasado. E imagina que quien te paga cada vez obtiene más beneficios. Y que, además, todo esto no le importa a nadie.

Te acabas de poner en la piel de los millones de pequeños productores que dependen del comercio de materias primas.

2.1 Café, cacao... Un mercado en crisis

En los últimos 30 años el comercio internacional de materias primas viene sufriendo unas tensiones tremendas. Siempre pierden los más vulnerables y ganan unas pocas empresas. Los precios que reciben los pequeños productores del Sur caen de manera imparable, mientras que los compradores se van concentrando irremisiblemente en grandes empresas, cada vez más poderosas, que influyen sobre los gobiernos y las instituciones que toman las decisiones que podrían romper este círculo vicioso.

En los años 90, el comercio mundial de materias primas creció la mitad que el de las manufacturas (UNCTAD, 1999b). Existen más de 50 países en el mundo cuyos ingresos por exportaciones dependen en más de un 50 por ciento de tres o menos materias primas (International Task Force, 1999). De hecho, en el África subsahariana hay 17 países en los que las tres cuartas partes de sus exportaciones son materias primas. El resultado de estos datos es que los países más pobres quedan cada vez más rezagados, lo que supone que las familias más pobres se sumerjan en la pobreza extrema.

2.1.1 Los precios bajan y bajan... y no dejan de bajar

Los Países Menos Adelantados (PMA), los más pobres de los pobres, dependen en su mayoría de las exportaciones de materias primas para ingresar divisas con las que salir adelante y financiar su crecimiento

«El precio del café está destruyendo esta comunidad. Hace unos años, cuando los precios eran mejores, podía enviar a mis hijos a la escuela y alimentarlos bien. Ahora no puedo comprar suficiente comida. ¿Cómo voy a enviarlos a la escuela si ni siquiera les puedo alimentar bien? El precio del café nos está destruyendo.»

Tatu Museyni, cafeticultora
región de Kilimanjaro, Tanzania

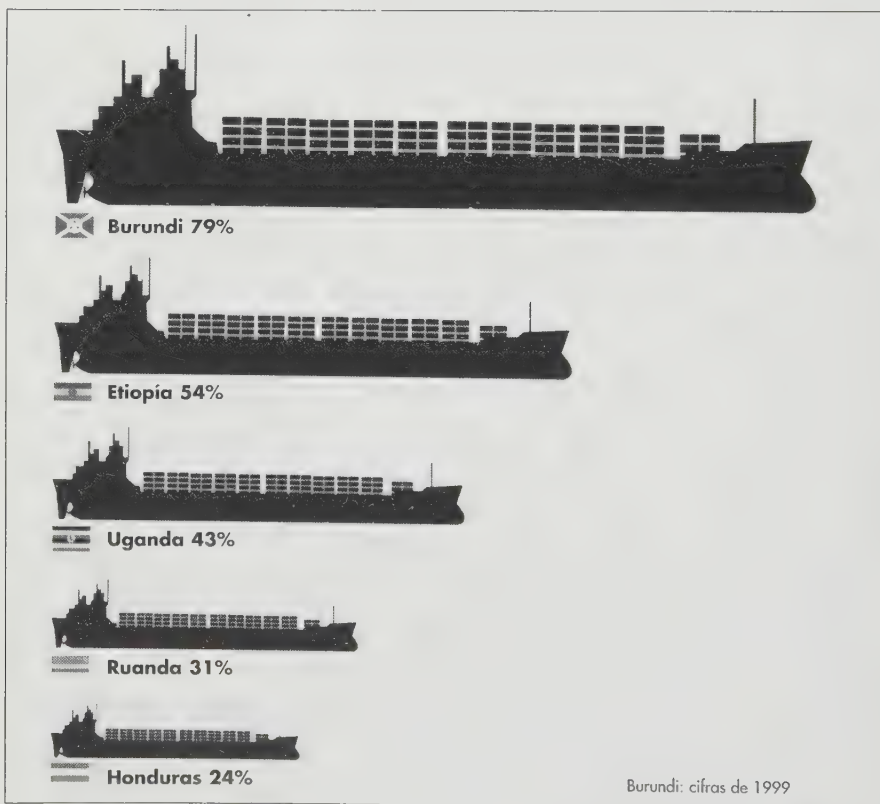
En 1998 recibía dos dólares por kilo de café. Dos años más tarde, con la caída de los precios, recibe menos de 60 céntimos por kilo.

—o pagar su deuda externa, si somos más exactos, aunque ése es otro problema—. Con el dinero fuerte de los países ricos pueden comprar petróleo, tecnología y los factores de producción para su agricultura.

El caso es que cada vez ingresan menos; los precios bajan. Muchos gobiernos optan por aumentar su productividad para poder ingresar lo mismo con mayor venta. Y es ahí donde quedan atrapados. Dejan de depender de sí mismos y pasan a depender de los precios que las reglas interesadas del mercado les impongan. Sólo pueden producir para la subsistencia. Se ven atrapados por una economía sin salida, que los condena a la pobreza extrema y, quizá, definitiva.

Fuerte dependencia del café para obtener efectivo

Exportaciones de café como porcentaje del total de exportaciones (2000)



Fuente: Banco Mundial

Descenso en términos reales del precio de las materias primas, 1980-2000

Descenso del 0-25%		Descenso del 25-50%		Descenso superior al 50%	
Plátano*	-4,4	Aluminio	-27,2	Cacao	-71,2
Fertilizantes*	-23,1	Manteca de coco	-44,3	Café	-64,5
Mineral de hierro*	-19,5	Cobre	-30,9	Plomo	-58,3
Fosfato	-21,6	Algodón	-47,6	Aceite de palma	-55,8
Té	-7,5	Harina de pescado	-31,9	Arroz	-60,9
		Manteca de cacahuete	-30,9	Caucho	-59,6
		Maíz	-41,6	Azúcar	-76,6
		Semilla de soja	-39,0	Estañó	-73,0
		Trigo	-45,2		

*1980-1999

Fuente: FMI, *Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales*, varios números

Descenso de los precios reales en los 5 principales productos de los países en desarrollo (sin contar el tabaco) desde 1996 hasta 2000 (índice 1996=100)



De los países catalogados por el propio FMI y el mismo BM como Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC en sus siglas en inglés), 37 dependen de las materias primas para obtener más de la mitad de sus ingresos por exportaciones. Para 15 de ellos la dependencia es del 90 por ciento (International Task Force, 1999). No hay más que decir: si bajan los precios, los pobres son más pobres, y más vulnerables, más dependientes y tienen menos futuro.

En el ejercicio 2000-2001, los países en desarrollo incrementaron su venta de café en más de un 20 por ciento respecto al ejercicio 1997-1998 para luchar contra los precios bajos. A cambio de eso, recibieron un 45 por ciento menos de divisas. Los precios ofrecidos a los campesinos productores de café han caído un 70 por ciento desde 1997, lo que ha costado a las exportaciones de los países pobres 8.000 millones de dólares. Según estimaciones de la ONU, desde los años 70, África ha perdido el equivalente a 50 céntimos de cada dólar recibido en ayudas debido a la caída de los precios pagados por sus bienes.

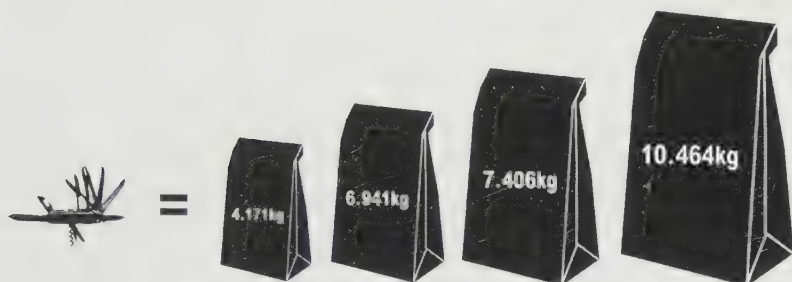
Pero la dimensión del problema se aprecia mejor bajando de los datos generales a la tierra. En 1994-1995, Uganda, uno de los mayores productores mundiales, recaudó 433 millones de dólares por su producción de café. Seis años más tarde, tras la caída desesperante de los precios, el país recibió sólo 110 millones de dólares por la misma producción. Una diferencia de 323 millones, o sea, tres veces más que lo percibido por alivio de deuda en ese periodo. Hoy, en términos relativos, un productor de café ugandés debe mucho más a los países ricos que hace seis años, y cobra mucho menos.

Intercambio desigual

Más aún. La brecha ente ricos y pobres se sigue abriendo si subimos un peldaño y comparamos el mercado de las materias primas con los demás mercados. Decíamos antes que África ha perdido la mitad de lo recibido por ayuda desde hace 30 años por causa de la caída de los precios. Esto es así debido al deterioro de las relaciones de intercambio producido por este descenso de ingresos. Porque la desgracia es aún más grave si tenemos en cuenta que los pobres cada vez reciben menos dinero por sus productos mientras que tienen que pagar más por los mismos bienes de producción o el mismo petróleo.

Esto quizá explica qué ocurre con el dinero que sí llega a los países pobres y que muchas veces nos preguntamos desde el Norte cómo se pierde.

¿Cuánto café se necesita para comprar una navaja suiza?



	1980	1990	2000	2001
Precio del café* (cent. de dólar)	126,8	88,95	65,55	46,2
Tasa de cambio dólar/fr. suizo**	1,67	1,69	1,68	1,68

*Precios por libra en base a diciembre

**Media anual

Fuente: Gerster Consulting

Según estimaciones de la ONU, si África hubiera conseguido mantener sus relaciones de intercambio, su participación en el comercio mundial sería el doble de la actual. Y, lo que es más importante, su renta per cápita sería un 50 por ciento mayor que la actual, es decir, unos 155 dólares más al año (UNCTAD, 2001b), ocho veces más que lo que recibe en ayuda per cápita el África subsahariana.

La inestabilidad de mercados: pobreza + incertidumbre

- Hola, quiero un crédito para mi empresa.
- Muy bien, ¿cuántos empleados tiene?
- No... estoy yo solo. A veces, mi mujer me ayuda... y los niños el fin de semana.
- Sí. ¿Y a qué se dedica?
- Planto cacao.
- Ya... Sus ingresos anuales, ¿a cuánto ascienden aproximadamente?
- Pues... no sabría decirle, depende.
- Bueno, pues dígame estos tres últimos años.
- Hace tres años ganaba el doble que hoy, sí. Por eso quiero el dinero.
- Y ¿en qué consistiría su inversión?

- En realidad, es por si cuando venga el que me compra la cosecha me quiere pagar aún menos.*
- Claro, pero comprenderá que usted no me ofrece ninguna garantía...*
- Oiga, ¡que mis clientes son las multinacionales más importantes!*
- Pues por eso mismo.*

En la vida cotidiana de una familia de campesinos, la incertidumbre implica que, por mucho que se esfuercen, no podrán alimentarse o enviar a sus hijos a la escuela. La caída de precios siempre dura más que la subida, y es más profunda (Cashin y McDermott, 1999). Para la mayoría de las materias primas, el problema del descenso de los precios se ha agravado por la inestabilidad de los mercados. Un gobierno no puede comprometerse a realizar ninguna inversión si no sabe con qué ingresos va a contar. Y un pequeño cultivador de café o cacao difícilmente va a poder acceder a financiación si no puede responder con nada, ni va a poder jamás planificar su vida por falta de seguridad en sus ingresos.

Desde 1998 a 2000, los precios del cacao descendieron a la mitad. Para Ghana, segundo productor mundial de cacao, este descenso se ha traducido en una merma del 15 por ciento en su ingreso de divisas por exportación. Sin embargo, si las obligaciones de la deuda externa se mantienen constantes, la proporción de las divisas de la exportación dedicadas al pago de la deuda crece.

Pero las grandes instituciones del Norte no parecen querer darse cuenta de esto. En sus sucesivos informes, el FMI y el BM mantienen, lamentablemente, un excesivo optimismo en sus predicciones de ingresos por exportación para los países HIPC, en los que basan la capacidad de pago de su deuda externa. Hay un curioso olvido del capítulo 'inestabilidad de los mercados'. De esta manera, ambas instituciones sobreestiman la capacidad de sostenibilidad de la deuda de quienes dependen de las exportaciones de materias primas. Y lo peor de todo es que los gobiernos occidentales se basan en esas previsiones del FMI y del BM para diseñar sus políticas para el Tercer Mundo.

Aún más vulnerables

Según la ONU, mil millones de personas viven de las materias primas en el mundo, sobre todo pequeños productores, de los cuales la gran mayoría son mujeres, que añaden a su pobreza la marginalidad inherente a las diferencias de género. Si bajan los precios —como de

hecho está ocurriendo—, estos pequeños agentes del mercado se vuelven diminutos con relación a los grandes compradores, las ETN, y cada vez son más vulnerables

En Uganda, una cuarta parte de la población vive del cultivo del café. En Ghana, casi la mitad de la tierra cultivada está dedicada al cacao, del que dependen 8 millones de personas. Similar es el caso de la India y de Filipinas con el coco. Millones de personas tienen sus pequeñas plantaciones y trabajan además para otros productores y, en esta cadena, el descenso de precios y la inestabilidad de los mercados pueden destruir el cuidadoso trabajo de desarrollo llevado a cabo junto a las ONG de la zona.

Pero la vulnerabilidad se ve mejor cuando lo que provoca la ruina no es un agente directo del mercado interno. En las montañas de Nilgiri, en la India, el cultivo de té sacaba adelante a toda la comunidad hasta que en 1997 la crisis financiera del este asiático impidió la venta a los países industrializados. El hundimiento de la rupia indonesia hizo que sus cultivos de té resultaran mucho más rentables y la producción en Nilgiri cayó un 40 por ciento en 2000 (Thekaekera, 2001), arruinando a toda la comarca.

«El precio del café está acabando conmigo. Está destruyendo a toda la comunidad. No puedo ni siquiera pagar la comida y la ropa de mis hijas. ¿Cómo voy a enviarlas a la escuela? La educación es muy importante. Les daría una vida mejor. Pero no puedo pagar las tasas y los libros. Algunas veces las expulsan de la escuela porque no podemos pagar. Como gano tan poco con el café, tendré que buscar trabajo cortando hierba o quitando la maleza en explotaciones comerciales.»

Es Tatu Huseyni, una viuda de 37 años, madre de dos niñas de 15 y 13 años, de Kishimundu, Tanzania. Como ella, muchas otras mujeres se han visto obligadas a buscar trabajos complementarios para subsistir. Y en algunos casos, cuando el cultivo de café no da suficientes ingresos, se opta por cambiarlo por huertas para la alimentación familiar. Fin del comercio, fin de la independencia económica: incremento de la vulnerabilidad para miles de mujeres africanas.

En México pasa lo mismo. Este país, que en las estadísticas sale muy bien parado por su incremento de exportaciones de bienes industriales —en las que asume un coste muy alto en derechos laborales y sociales—, tiene un cinturón de pobreza al sur, en los estados de Chiapas, Oaxaca, Puebla y Guerrero. Allí hay aún más de 250.000 pequeños productores de café y sólo un tercio de la población supera el umbral de la pobreza. La falta de infraestructuras y de otros servicios

básicos ha empujado a los hombres a emigrar, dejando a las mujeres la plantación de café y la casa llena de niños.

Hay más pobreza donde ya había mucha y más desequilibrio donde las desigualdades ya eran escandalosas.

Hay casos en los que a la miseria se le añaden unas condiciones laborales cercanas a la esclavitud. Ya son duras las circunstancias de los pequeños productores, apenas propietarios de un terrenito, pero qué decir de los temporeros, que sólo pueden vender su fuerza de trabajo. En Guatemala, el cultivo del grano de café proporciona al país el 25 por ciento de sus ingresos por exportación. Buena parte se produce en grandes plantaciones, con una mayoría de trabajadores temporeros, sin derecho a casa, ni a sanidad, ni a educación. Sin un salario mínimo. Sin derechos laborales de ningún tipo o, cuando los hay, sin que las autoridades sean capaces de velar por su cumplimiento.

2.1.2 La sobreproducción desencadena la crisis

Hasta ahora, hemos visto las consecuencias de los precios bajos, pero no hemos entrado en las causas que provocan esta caída sin freno. La principal de todas es la sobreproducción de materias primas en el mundo. Aunque un pequeño campesino puede influir de alguna manera en una mayor calidad y cantidad, el caso es que las plantas dan fruto, se pague éste como se pague. Y para un pequeño productor es muy probable que sea interesante recoger ese fruto y darle salida comercial, porque tal vez no tenga otra fuente de ingresos.

Aparentemente, la solución sería fácil. Casi en cualquier mercado, la bajada de precios significa un aumento inmediato de la demanda. Se vende más, se ingresa más y regresa el equilibrio. Pero esto no pasa en el comercio de materias primas. Primero, porque no son productos de los que se pueda consumir mucho más de lo que ya se consume. Segundo, porque el coste del producto sin elaborar representa un porcentaje muy bajo del precio final. Y, tercero, porque la producción de materias primas no puede responder con agilidad en muchos casos a las variaciones del precio, ya que las cosechas pueden tardar varios años en dar fruto. De esto se sacan dos conclusiones, a cuál más cruel: una, que es insignificante el valor añadido que puede aportar el pequeño productor de un país pobre; y dos, que, si al tiempo que bajan los precios de las materias primas suben los de los productos elaborados con éstas, hay alguien —las ETN y los intermediarios— que se está beneficiando inmoralmemente de esa diferencia.

Producción mundial de café 1964-2001 (en miles de sacos)



Fuente: OIC

Es más, en los mercados donde la demanda no es muy sensible a los cambios de precios —como el de las materias primas—, el aumento de la productividad tiende a bajarlos. Y ahí se inicia un círculo vicioso. Si desde comienzos de los 80 el rendimiento medio de los productos primarios se ha incrementado en un tercio aproximadamente, y la demanda no ha aumentado significativamente, lo que han aumentado son las reservas, y eso ha hecho disminuir los precios. Y, como han bajado los precios, los pequeños campesinos tienen que producir más para ingresar lo mismo, lo que hace descender aún más los precios. ¿Quién rompe este círculo de pobreza?

Desde 1996 hasta 2000, Ghana, el segundo exportador de cacao del mundo, aumentó su producción de 320.000 a 450.000 toneladas, casi un 40 por ciento más; sin embargo, sus ingresos de divisas por la venta de esta mercancía fueron de casi un tercio menos en el mismo periodo. Esto se debió a que los precios habían descendido alrededor de un 40 por ciento en esos cuatro años.

Y, ¿por qué se produce demasiado? Hay varias razones:

- ❑ La entrada de nuevos productores en el mercado: entre 1997 y 2000 la producción de café en Vietnam casi se dobló, con lo que su cuota en el mercado mundial aumentó del 7 al 11 por ciento, y se situó como el segundo exportador del mundo (BM, 2002). Su productividad es mucho mayor que la de sus competidores y sus precios mucho más bajos.
- ❑ Los productos sustitutivos y la biotecnología: en mayo de 2000, la UE cambió su definición de chocolate, permitiendo sustituir parcialmente la manteca de cacao por grasas vegetales, lo que puede costar a los países exportadores unos 500 millones de dólares anuales. Al tiempo, se desarrollan productos de biotecnología —cuyas fórmulas se patentan—, que tienen mayor productividad y que hunden a los productos tradicionales.
- ❑ Los subsidios agrarios en los países industrializados: los 1.000 millones de dólares diarios que se gasta el Norte en subvencionar a sus productores generan un exceso de oferta enorme en algunas materias primas.
- ❑ La falta de información: la inestabilidad y la falta de acceso a los mercados de los pequeños productores los deja al capricho del comprador.
- ❑ Los cambios en la demanda del Norte: en los últimos años, los países industrializados han sustituido el uso del aluminio por el de plásticos; el empleo del hilo de cobre por la fibra óptica; y la economía basada en la industria por la sociedad de las telecomunicaciones y la información.

2.1.3 Las ETN tampoco pierden aquí: aumentan sus márgenes

«La próxima vez que disfrute una taza de Nescafé, haga un alto y piense en cómo más de 100 millones de personas relacionadas con la industria del café han trabajado juntas para ayudarle a comenzar el día.»

Esto decía la publicidad de Nestlé en 1998, y era cierto. Pero curiosamente, de esos 100 millones de personas, no son muchos los que salen tan beneficiados como Nestlé y sus accionistas. Esta empresa transnacional es, junto con Kraft, la mayor participante individual en el mercado mundial de café. Cada día, compra el 13 por ciento de la producción de todo el planeta; y cada segundo, unas 3.300 personas levantan una taza de Nescafé en algún lugar del globo. No es difícil ima-

ginar que el poder negociador que su situación le otorga se traduzca en la imposición de condiciones al mercado.

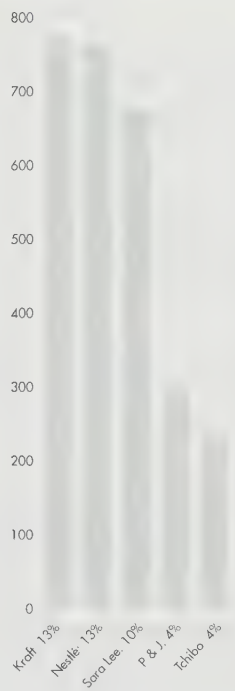
La cadena de comercialización dicta que la riqueza generada en los países en desarrollo se transfiera a los países ricos y a las ETN como Nestlé.

Esto es así por múltiples factores. En los países pobres faltan infraestructuras, tecnología, conocimientos y capacidad para aplicarlos. Por el contrario, en los países ricos existen aranceles escalonados —que reducen la inversión de los estados pobres y bloquean su salida de la dependencia económica— y hay grandes empresas que investigan y desarrollan tecnologías y que tienen muchos recursos económicos. Por eso:

- ☐ en los países en desarrollo se produce el 90 por ciento del cacao en grano
- ☐ menos del 50 por ciento de la manteca de cacao
- ☐ una tercera parte del cacao en polvo
- ☐ sólo el cuatro por ciento del chocolate

Son datos de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) del año 2000, que muestran dónde se le añade valor a la materia prima, quién la elabora y a qué precio. Las ventas de cacao por exporta-

Principales tostadoras
Volumen anual de café verde,
2000 (en miles de toneladas)



Fuente: Volcafé



¿Quién está consiguiendo beneficios en la cadena del mercado del café?

Todos los precios en dólares/kg (noviembre 2001-febrero 2002)

Precios del mercado

El agricultor vende el kiboko al intermediario (precio equivalente a 1 kg de granos verdes)



\$0,14

Costes y márgenes

- 0,05 Margen del intermediario local
- 0,05 Coste del transporte al molino local, coste del molido, margen del molinero
- 0,02 Coste del embolsado y transporte a Kampala

Precio del café verde (calidad media) a la llegada al exportador en Kampala



\$0,26

- 0,09 Costes del exportador: procesado, desechado en clasificación, impuestos y margen del exportador
- 0,10 Embolsado, transporte y seguro al puerto del océano Índico

Precio FOB para robusta grado estándar



\$0,45

- 0,07 Coste del flete y seguro

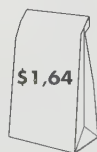
Precio CIF



\$0,52

- 0,11 Costes del importador: gastos de desembarque, entrega en las instalaciones de la compañía tostadora, margen del importador

Precio de entrega a la fábrica (ajustado por la pérdida de peso para soluble: x2,6)

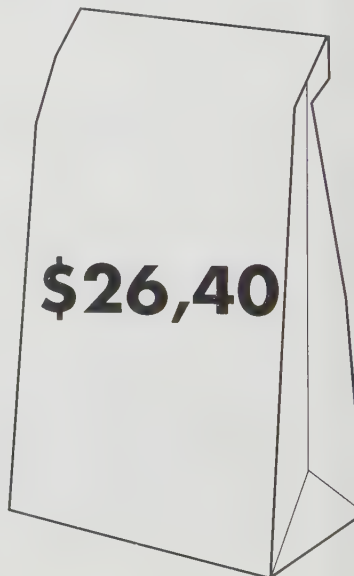


\$1,64

El precio FOB es para una categoría estándar 15 de robusta de Uganda. Las devoluciones a los exportadores están rebajadas debido a los bajos precios para grados inferiores. El precio al por menor es el precio de septiembre de 2001 para café soluble en el Reino Unido, sacado de las estadísticas de la OIC.

Precio medio de venta al detalle de 1 kg de café soluble en el Reino Unido

\$26,40



ción de los países en desarrollo suponen unos 2.000 millones de dólares al año; sin embargo, los ingresos por exportación de chocolate de los países desarrollados son de más de 60.000 millones de dólares anuales: 30 veces más.

Además, el proceso es aún creciente. En 1980, en Londres había más de 30 empresas compradoras de cacao a gran escala. Hoy, tras múltiples fusiones y adquisiciones, sólo cuatro (Archer Daniel Midland, Barry Callebaut, Cargill y Hosta), controlan el 40 por ciento de la capacidad de elaboración mundial (ICO, 1998). Si se añaden las empresas chocolateras (como Nestlé, Cadbury, Schweppes y Mars), tenemos que sólo 8 empresas en el mundo controlan más del 70 por ciento del comercio del cacao.

En el caso del café, la desventaja de los pequeños productores es similar. Hay dos grupos que operan con poder en los mercados mundiales: los compradores (Neumann, Volcafé y Cargill), que controlan un tercio de las transacciones de grano, y los tostadores (Nestlé y Philip Morris), que controlan la mitad del mercado mundial del torrefacto e instantáneo (Ponte, 2001). Con los precios que se pagan hoy en día, y aplicado el margen creciente de ganancia de las ETN, un agricultor de un país en desarrollo recibe, más o menos, un siete por ciento de lo que se paga por el café en un supermercado estadounidense y un uno por ciento de lo que se paga por un café *gourmet*. De los céntimos que se pagan por la taza que se sirve en un bar, el pequeño productor de café y su familia reciben sólo un uno por ciento.

¿Por qué crecen los márgenes para las empresas ricas y descienden las ganancias de los productores pobres? ¿Qué fuerzas influyen para que el mercado sea tan injusto?:

- ❑ Falta de información. Para que un mercado funcione bien, todos los agentes deben tener la misma información. En este caso, los productores no la tienen.
- ❑ Un número creciente de productores cuenta con escasa formación y no dispone de otra alternativa para conseguir ingresos.
- ❑ Desmantelamiento de los Consejos de Comercialización en los países pobres, que antes fijaban unos precios mínimos, como pasa en las agriculturas protegidas de los países desarrollados.
- ❑ La imposibilidad de entrar en los mercados de los países industrializados para cambiar la situación mediante la promoción del producto y la presión comercial.

O sea que, una vez más, tenemos perdedores y ganadores: un agricultor productor de café o cacao, o de cualquier otra materia prima, cuya posición se debilita a marchas forzadas; unos precios bajos que se hundén cada año más; y unos consumidores del Norte que ven cómo lo que sube su compra diaria es similar en todos los productos, sean café, té o salchichas. Todo eso es bueno para las ETN; ya lo dice Nestlé:

«El beneficio comercial se ha incrementado en un 15 por ciento y los márgenes han mejorado, gracias a los precios favorables de las materias primas.» (Nestlé, 2000; Crawshaw, 2001)

Los beneficios de las grandes empresas han aumentado de 2001 a 2002. Kraft ha tenido un aumento de beneficios del 80,3 por ciento y Nestlé del 13,2 por ciento. Parte de estos beneficios se debe a que los precios para el consumidor no han bajado.

2.2 Posibilidades de solución

No es posible solucionar crisis como la del precio del café en los años 90 sin una perspectiva a largo plazo. Restablecer el equilibrio entre la producción y la demanda; restablecer la calidad y aumentar la productividad; subir los precios para recuperar un nivel de vida digno para los productores; retener y crear valor añadido en el producto; y crear alternativas reales de desarrollo rural para los productores son cinco de los frentes que hay que abordar para solucionar este problema.

2.2.1 El equilibrio en el mercado

Los mercados internacionales de materias primas han perdido la estabilidad necesaria para garantizar la vida de quienes dependen de ellos. Lo curioso es que todos los agentes institucionales de dicho mercado coinciden en la necesidad de devolverles el equilibrio —aunque algunas ETN siguen siendo reticentes. Ya a mediados de los años 70, los gobiernos del Norte reconocieron que las perspectivas de desarrollo de los países pobres se veían cercenadas por las tendencias bajistas e inestables de este comercio. Se quiso impulsar un nuevo orden en el que los beneficios se distribuyeran de una forma más equilibrada entre el Norte y el Sur. Y lo que surgió fue un experimento que fracasó estrepitosamente. Como siempre, cuando se trata de pasar de las palabras a los hechos, las voluntades quedan retratadas.

Fue en 1964 cuando, en la primera Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se trató este asunto. Así, en 1976, nació el Programa Integrado de Materias Primas. Su objetivo: responder a los intereses de los consumidores y de los productores mediante una estructura que lograra precios estables y remunerativos para los pobres y un acceso poco gravoso para los ricos. Para ello, se creó un Fondo Común que interviniera los mercados comprando excedentes cuando hubiera sobreproducción y precios bajos para su- birlos y sacando esas reservas cuando hu- biera carestía (Singer y Amjari, 1992). Fueron los llamados Acuerdos Internacio- nales sobre Materias Primas.

Pero la vida efectiva de estos acuerdos fue muy corta, porque ante la indiferencia de los países ricos, nacieron sin financia- ción adecuada ni fuerza política. Los go- biernos de los países industrializados fueron siempre hostiles a interve- nir mercados, algo que siempre consideraron inflacionista; por otro lado, se dotó de poco dinero a esos Fondos Comunes ideados para comprar excedentes (Gilbert, 1995), con lo que los precios continua- ron bajando siempre. Y a esto se añadió la insolidaridad entre países del Sur con la entrada de nuevos productores de café y cacao a precios irrisorios en el este de Asia.

Así, una vez que las instituciones mundiales fracasaron, los propios países productores han tratado de meter mano al mercado. En el año 2000, la Alianza de Países Productores de Cacao (APPC), cuyos miem- bros son responsables del 85 por ciento de la producción mundial, anunció la elaboración de planes para retener los granos basándose en criterios de calidad. De esta manera, pretendían reducir en un 10 por ciento la oferta de cacao en los mercados (Stainer, 1999, 2000). Así, los gobiernos de Ghana, Nigeria y Costa de Marfil afirmaron que inci- nerarían el 8 por ciento de la producción de la campaña 2000-2001.

Algo parecido intentó la APPC, que quiso retirar del mercado el 20 por ciento de las reservas hasta que los precios subieran de los 0,50 dólares por libra actuales hasta los 0,95 (Oxfam Internacional, 2001b).

Pero estos planes tampoco han salido adelante. Y es que los países pobres necesitan divisas imperiosamente para financiar su deuda al precio que sea —y nunca mejor dicho. Además, tampoco tienen una

«Dependemos del dinero que obtenemos del cacao para todo: para comida, ropa, medicinas y gastos escolares. Conseguir que te pagaran los granos de cacao solía ser una lotería. No nos pagaban y sufríamos carencias. Kuapa Ko- koo paga a todos sus agricultores un precio justo por su cul- tivo, en efectivo y con puntualidad. Estoy muy contenta: desde que me uní a Comercio Justo, puedo permitirme en- viar a mis hijos al colegio.»

capacidad de almacenaje que les permita retener las reservas, ni dinero para comprar la producción de sus campesinos sin darle salida en el mercado de las exportaciones. Y, por último, hay una cosa clara: los pobres quieren dejar de serlo y compiten duramente entre sí para lograrlo. Si uno retira parte de su producción, otro entrará en ese nicho de mercado y se lo arrebatará.

La Organización Internacional del Café (OIC) ha propuesto recientemente una resolución, la 407, que podría tener un impacto positivo sobre la calidad del producto, ya que prohíbe exportar café que no cumpla unos criterios de calidad mínimos. Esta resolución dejaría fuera del mercado internacional un cinco por ciento del peor grano que se produce, pero requeriría la colaboración de todos los agentes implicados, incluyendo a los países importadores, que consideran el control de la calidad como una traba innecesaria.

Toda la historia anterior de fracasos en las regulaciones del mercado de las materias primas dota de armas a los apóstoles del libre mercado para defender sus tesis. Pero es un argumento que no se sostiene. Primero, porque el actual estatus es inaceptable, al generar más pobreza donde ya la hay; segundo, porque el Norte se olvida de su responsabilidad en el hundimiento de los acuerdos internacionales sobre materias primas, tras haber favorecido más a las ETN y a sus intereses que a los países pobres y a sus pequeños productores; y, tercero, porque hay ejemplos de mercados de materias primas regulados que funcionan, como el del estaño, que se ha regulado durante un cuarto de siglo, o como la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). O como, paradójicamente, los mercados intervenidos en los países del Norte: agricultura, finanzas, etc.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) debe tomarse en serio el problema y presionar a los gobiernos que la patrocinan para que derriben sus barreras y para que no olviden sus compromisos con respecto a las materias primas. De lo contrario, estará colaborando de una manera u otra en el mantenimiento de la pobreza y en el crecimiento de las desigualdades.

2.2.2 La responsabilidad de las transnacionales

La verdad es que es difícil entender cómo se desarrolla el comercio de materias primas. Sobre todo, desde el punto de vista de las grandes empresas transnacionales de los países ricos. Mirando con perspectiva, cualquier persona se daría cuenta de que un sistema que arruina a una

de las partes y que favorece exclusivamente a la otra es insostenible. Parece que las empresas transnacionales o bien no se dan cuenta, o bien han optado por sacar el jugo a la situación hasta el final; después ya se verá. Pero nadie se imagina al dueño de un supermercado pagando precios ruinosos a sus proveedores hasta llevarlos a la indigencia porque, aunque sólo fuera por eso, cualquier día se quedaría sin mercancía.

Para evitar esto, las empresas deben pagar precios remunerativos —es decir, precios que signifiquen un pago por el trabajo invertido; en definitiva, precios justos— a los productores, con el fin de que ellos y sus familias puedan hacer algo más que sobrevivir. Esto se puede conseguir mediante contratos a largo plazo con cooperativas de productores. Actuar así reduce el riesgo y las incertidumbres y comienza a equilibrar las relaciones.

Por último, las empresas deben adoptar políticas de compra responsables y evitar abusos de los que muchas veces se desligan, aduciendo que ellas comercian con intermediarios de cuyas conductas no pueden responder. Si en los países industrializados se supervisan y auditan las cuentas de las grandes empresas, ¿por qué no aplicar fórmulas similares en el proceso comercializador de las materias primas en otras partes del mundo?

2.2.3 El poder de cada consumidor o consumidora: Comercio Justo*

«Creemos que hay que pagar precios justos y hemos seguido una política de trabajar en colaboración con los productores del mundo en desarrollo. Con las limitaciones de un sistema de comercio mundial complejo, y a menudo imperfecto, pretendemos hacer del Comercio Justo una realidad.» (Nestlé, 1995)

No es que la hayamos tomado con esta empresa transnacional, lo que pasa es que es un paradigma de la actitud con la que las grandes ETN afrontan su relación con los mercados de materias primas. Nestlé basa su compromiso de Comercio Justo en una política creciente de compra —actualmente una décima parte de sus mercancías— a cooperativas agrícolas. Se trata de un primer paso, pero el Comercio Justo es también una cuestión sobre el precio que reciben los productores y,

*Ver lista de organizaciones de Comercio Justo a partir de la pág. 123.

en la actualidad, los precios que paga Nestlé no son aún suficientes para que los productores y sus familias tengan una vida próspera.

El Comercio Justo da la oportunidad a los consumidores de los países desarrollados de utilizar su poder de compra como arma de solidaridad y compromiso con la erradicación de la pobreza. El germen de este movimiento está en los tratados internacionales incumplidos sistemáticamente, como ya hemos visto, que pretendían regular los mercados de materias primas para asegurar precios remunerativos y estables. Una vez que cayeron estos acuerdos ICA y se demostró la falta de voluntad política de los gobiernos, era el turno de los consumidores, que así lo entendieron.

Los acuerdos de Comercio Justo suponen diferencias reales en la vida de los productores del Sur. A quien le llega la oportunidad de vender su producción a una de estas organizaciones realmente es como si le hubiese tocado la lotería, aunque tomar como excepcional el hecho de pagar lo justo por un trabajo honrado resulte extraño. El caso es que la mayor concienciación de los consumidores de los países desarrollados ha posibilitado el crecimiento de los mercados de Comercio Justo y, con ello, del beneficio para algunos productores. Una de las ventajas de este tipo de comercio es la garantía de precio a largo plazo. Actualmente, el café de Comercio Justo se paga a los productores a 1,26 dólares la libra, lo que permite a los agricultores llegar a la cosecha con tranquilidad.

El testimonio de Christina Peck, una plantadora de cacao que vende su producción bajo la etiqueta de Fairtrade Foundation, es al tiempo esperanzador y doloroso: «Con el dinero que conseguimos del cacao hemos puesto un suelo de cemento en nuestra casa para reemplazar el suelo sucio que teníamos y nuestros hijos pueden ir ahora a la escuela secundaria. Sólo el Comercio Justo nos ha dado un buen precio.» (Fairtrade Foundation 2000)

Otro ejemplo es el de Twin Trading, organización británica que pertenece al movimiento de Comercio Justo, y su colaboración con Kuapa Kokoo, en Ghana, segundo productor y exportador de cacao del mundo. En la capital de Kumasi, la región del cacao, se encuentra la cooperativa Kuapa Kokoo, que tiene más de 30.000 miembros agrupados en 160 organizaciones (Ransom, 2001). La cooperativa, que se creó en 1993, protege a sus miembros cumpliendo tres funciones fundamentales: compra el cacao a sus productores, tiene un fondo de crédito para acometer mejoras en las plantaciones y comercializa la mercancía.

Cuando Kuapa Kokoo vende sus granos de cacao a Twin Trading, recibe un precio mínimo garantizado. De hecho, en 1999, según datos del Oxford Policy Management —un instituto inglés de análisis político y económico—, el pago que se recibía bajo estos parámetros era un 75 por ciento mayor que el de los mercados internacionales. De modo que si los precios mundiales de la materia prima bajan, los productores de la cooperativa salen ganando. Y si los precios mundiales suben por encima de ese mínimo garantizado —lo que es muy complicado—, éstos reciben una prima social, que se invierte en desarrollo regional, como construcción de escuelas, dotaciones sanitarias, suministro de agua potable, etcétera.

Esta relación comercial también ha posibilitado que Kuapa Kokoo entre en contacto con nuevos mercados de productos elaborados, como la manteca de cacao. The Body Shop se ha unido para este objetivo a Twin Trading en la empresa Day Chocolate Company (Oxford Policy Management, 2000).

Igualmente, algunos productores de café han logrado mantenerse a flote ante la bajada continua de precios gracias al Comercio Justo. Así, en Tanzania, cooperativas como Kilimanjaro Native Cooperative Union (KNCU) se han beneficiado del sobreprecio, del apoyo técnico y del asesoramiento sobre medidas para elevar la calidad del producto. Gracias a sus actividades de *lobby*, los agricultores de América Latina en relación con TransFair USA recibían en 1999 el doble de dólares que los productores tradicionales.

Todo esto es posible gracias a la labor de concienciación llevada en los países ricos y a la respuesta de los consumidores. Los compradores del Norte, poco a poco, van tomando conciencia de su poder y algunos ya están optando por comprar productos con garantía. De hecho, algunas empresas de distribución del Norte están incorporando a sus estrategias de marketing el compromiso de Comercio Justo como un valor para atraer compradores. Otra cosa es si, más allá de la publicidad, también lo incorporan a sus estrategias de adquisición de productos.

Otro síntoma de que el Comercio Justo vende es el creciente número de organizaciones dedicadas a él: Oxfam Internacional (Intermón Oxfam en España), Traidcraft, Twin Trading tienen estrechos vínculos con los productores y mantienen sus propias tiendas en el Norte; Max Havelaar en Holanda y Fairtrade Foundation en Gran Bretaña han desarrollado etiquetados de Comercio Justo. Para que un producto pueda contar con estas etiquetas, ha de cumplir una serie de requisitos; existen cooperativas como Equal Exchange, en EE.UU. o empresas éticas

como la cosmética The Body Shop o la chocolatera Green and Black; y también hay iniciativas promovidas directamente por alguna ONG, como Café Direct.

El valor de las ventas del Comercio Justo en Europa alcanza ya los 260 millones de euros anuales. Pero la efectividad de esta práctica tiene sus límites. Más allá de que en los últimos años se haya notado cierto estancamiento en el crecimiento de ventas, lo que se ha logrado es simplemente un cambio de conciencias, no un cambio en los mercados. El Comercio Justo puede ser un buen complemento, pero no sustituye la explotación y los precios abusivamente empujados. De hecho, Kuapa Kokoo sólo vende el cinco por ciento de su producción a través de los canales de Comercio Justo. En total, menos del uno por ciento de las ventas totales de café, cacao y té en el mundo se realizan bajo estos criterios. A menos que los parámetros del Comercio Justo se extiendan a los mercados mundiales, la tendencia hacia la sobreproducción seguirá creando pobres donde había trabajadores y continuará aumentando la vulnerabilidad de éstos.

2.3 Conclusiones: por dónde avanzar

En los últimos 7 años los precios del grano del café han descendido un 70 por ciento en todo el mundo hasta situarse en los niveles más bajos de las tres últimas décadas y la previsión de la OIC es que **sigan cayendo**. Mientras tanto, las ganancias de multinacionales como Kraft Suchard (Saimaza en España), Nestlé (Nescafé y Bonka) o Sara Lee (Marcilla), van cada año en aumento. Kraft, por ejemplo, incrementó sus beneficios en 2002 en un 80 por ciento en comparación con el año anterior.

Por esta razón Intermón Oxfam solicita a los participantes en el mercado mundial del café que apoyen un **Plan de Rescate Global** que regule de manera equitativa el mercado y garantice:

- ☐ El pago de un precio digno a los productores.
- ☐ La aplicación de unos estándares básicos de calidad del café.
- ☐ La creación de fondos de ayuda para incentivar el desarrollo rural y los cultivos alternativos.
- ☐ El compromiso de las multinacionales de adquirir un porcentaje de café dedicado a Comercio Justo.

Asimismo, **Intermón Oxfam propone la creación de una comisión independiente** para el café y las materias primas que trate las desigualdades en el control del mercado y la inestabilidad de los precios. Esta comisión se encargaría de elaborar una **serie de acciones que el G-8 (los países más ricos del mundo) y los países productores deberían poner en marcha.**

Los primeros resultados de esta campaña

Desde septiembre de 2002, **más de 85.000 ciudadanos españoles** han enviado correos electrónicos y postales a las grandes compañías tostadoras de café en España para que apoyen el Plan de Rescate Global. Asimismo, **más de 200.000 personas** participaron en la fiesta de Intermón Oxfam Un Día para la Esperanza en abril de 2003 en 43 ciudades españolas para pedir a las multinacionales que paguen un precio digno a los pequeños productores.

La **presión política y social** permitió que ese mismo mes el **Parlamento Europeo** aprobara una resolución en la que solicita a la Unión Europea que tome medidas urgentes para paliar los efectos de la crisis del café. En **España**, el **Congreso de los Diputados** aprobó por unanimidad en octubre de 2002 una proposición no de ley que insta al Gobierno a apoyar la celebración de la Conferencia Internacional del Café. En **Estados Unidos** (el primer importador mundial, que abandonó la OIC en los años ochenta), la Cámara de Representantes aprobó en noviembre una resolución que pide a su Gobierno que adopte una estrategia global para hacer frente a la crisis. También han mostrado su compromiso con la campaña de Intermón Oxfam **países productores** de café como Brasil, Colombia, Etiopía, la mayoría de países centroamericanos y México, y los Jefes de Estado y de Gobierno reunidos en la **Cumbre Iberoamericana** en noviembre de 2002.

«Los caficultores de América Latina están sufriendo la peor crisis de los últimos cien años. Insto a todo el mundo que esté preocupado por este creciente sufrimiento a que lea este informe. Espero que lo utilicéis para promover acciones que pongan fin al escándalo de que los esforzados caficultores caigan en una pobreza más acusada por culpa del precio que pagan las multinacionales.»

Raúl del Águila, Junta Nacional del Café de Perú
(Organización de caficultores peruana)

3. MERCADOS INTERNACIONALES: PARADOJAS E HIPOCRESÍAS

AGRICULTURA Y ACCESO A MERCADOS

«Tenemos que encontrar formas de satisfacer las necesidades de las familias rurales y asegurarnos de que las subvenciones agrícolas de los países ricos no destruyan el sustento de los pequeños agricultores de los países pobres. Éste es un reto al que todos nos enfrentamos. El reto de practicar un comercio justo.»

JOSÉ MANUEL, cultivador de maíz. Chiapas (México)

En la agricultura se encuentra un paradigma de la injusticia de los mercados internacionales. Aunque el campo es importante como motor de desarrollo para los pobres y es un sector productivo considerado deficitario por los ricos, entraremos en las reglas que rigen el mercado a nivel mundial. La sobreproducción en los países ricos y la distorsión en los



© Internón Oxfam

precios que provocan las subvenciones en el Norte se enfrentarán a las dificultades que afrontan los habitantes de los países pobres para dar salida a sus productos agrarios. Las causas habrá que buscarlas en las barreras que imponen las economías ricas, directamente o a través de las instituciones internacionales, a la entrada de la competencia proveniente de los países en desarrollo. Para finalizar, se extraerán una serie de conclusiones sobre cómo afecta el *dumping* del Norte en el Sur y se propondrán medidas que adoptar para corregir las injusticias descritas.

Un pequeño terreno de maíz, sin apenas agua para riego, es a veces todo lo que tiene un campesino en África, Asia o América Latina para alimentar y vestir a toda su familia, para conseguir los medicamentos cuando sus hijos se ponen enfermos o para comprar unas cabras y diversificar su 'negocio'. Por eso, todo lo que afecta a la agricultura en el comercio mundial es muy importante para la vida de millones de personas. Unas reglas comerciales injustas e hipócritas pueden hundir en la pobreza a estas familias que dependen de un solo cultivo, de una sola producción y de un pequeño terreno.

Tomemos sólo un ejemplo ilustrativo: la mano de obra en Jamaica es mucho más barata que en la Unión Europea. Entonces, ¿por qué es la leche en polvo procedente del viejo continente la que domina el mercado de la isla caribeña hasta devastar las economías de los pequeños productores locales? Ente otras razones, porque la UE, que es el principal proveedor de leche en el mercado mundial, la exporta a la mitad de su precio de coste gracias a los subsidios de la Política Agraria Común (PAC). Así, baja los precios artificialmente y hace competencia desleal a los productores jamaicanos.

Y, ¿cuál es la razón de que Jamaica no se proteja de la entrada de estas mercancías? Pues que el Gobierno jamaicano eliminó a principios de los años 90 las barreras arancelarias, siguiendo instrucciones de organismos internacionales como el FMI y el BM, que a cambio de la concesión de ayudas exigen a muchos países la apertura de sus fronteras económicas.

A todo esto, si al menos Jamaica pudiera superar sus dificultades en cuanto a las infraestructuras o la capacidad de transporte de mercancías y entrar, a su vez, en el mercado europeo o norteamericano, otro gallo cantaría. Pero la globalización no es igual para todos.

3.1 Importancia de la agricultura...

El comercio agrario y las normas que lo rigen pueden tener una gran influencia sobre la reducción de la pobreza. La mayor parte de los 1.300 millones de personas que viven con menos de un dólar diario —los más pobres de los pobres— se encuentra en zonas rurales. La mayoría de ellos son pequeños productores y una gran parte, mujeres, cuyo acceso a los mercados y a las políticas de desarrollo es mucho más limitado.

La agricultura es, además de un medio de subsistencia, la única posibilidad de desarrollo de la mayor parte de la población. De los ingresos que les reporta el trabajo de la tierra pagarán la educación de sus hijos, su manutención y los gastos sanitarios más elementales. De su acceso a los mercados locales y regionales, y de las políticas de desarrollo y redistribución de la riqueza practicadas por sus gobiernos, dependen para generar renta y empleo, creando oportunidades que, de otro modo, no existirán.

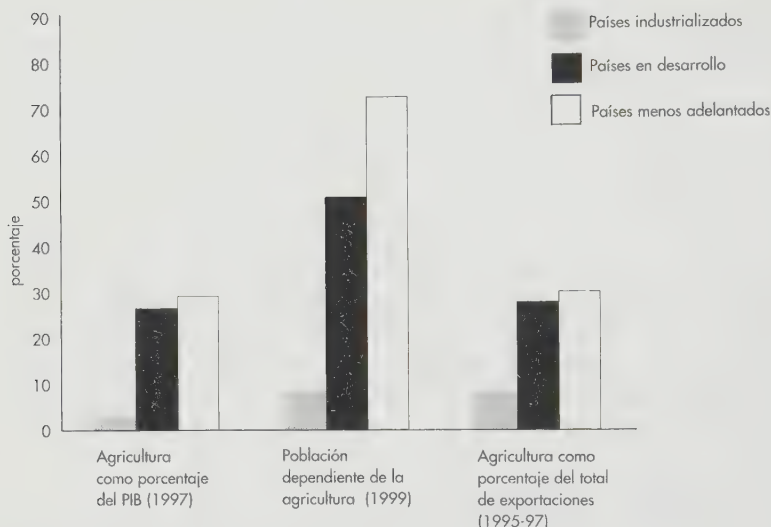
3.1.1 ...para los países pobres

En el Norte tenemos la imagen de que en el Sur queda pendiente una revolución industrial, al estilo de las producidas en Europa y Norteamérica en los siglos XIX y XX. Es más, creemos que ésa es la única manera de que los pobres dejen de ser pobres y de que podamos entrar en una relación de igual a igual con ellos. Pero queda mucho para eso.

A pesar del incremento de las exportaciones de manufacturas, incluso de media y alta tecnología, más de un tercio de los ingresos de los países en desarrollo en los mercados internacionales procede de la agricultura. Eso da una idea de la capacidad del comercio agrario para reducir la pobreza.

Siete de cada diez personas que viven en los Países Menos Adelantados (PMA) dependen de la agricultura y casi un tercio del PIB de todos los países en desarrollo sigue naciendo del campo. Lo que precisan los pobres del mundo para empezar a dejar de serlo es poder acceder adecuadamente a los mercados mundiales de productos agrarios, que se eliminen las barreras arancelarias y que se invierta en infraestructuras y comunicaciones.

Importancia de la agricultura en términos de PIB, empleo y exportaciones en los países ricos y en los países pobres



Fuente: OCDE, FAO

3.1.2 ...para los países ricos

La participación de los países en desarrollo en los mercados agrarios internacionales es menor de la que la lógica deduciría. Sobre todo, si se tiene en cuenta el bajo nivel de dependencia que los países del Norte tienen de la agricultura. Actualmente, la proporción de participación en los mercados es de 43 a 57 sobre 100 a favor de los países ricos, lo que da una idea del desequilibrio del mercado. Sobre todo, si tenemos en cuenta que sólo el cuatro por ciento del PIB medio de los países del Norte nace de la agricultura y menos del 10 por ciento de su población depende de la producción agraria, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de la FAO.

No hay sector comercial más distorsionado y falseado que el agrario. El dominio que ejerce el Norte en el intercambio mundial de mercancías procedentes del campo se sustenta fundamentalmente en los enormes subsidios de que disfrutaban los grandes productores

intensivos en capital. Como resultado de esto, los pobres pierden cuota de mercado y sufren una competencia desleal que se contradice con los discursos de los gobernantes occidentales sobre la globalización.

En el año 2001, los países ricos subvencionaron a sus agricultores por valor de 311.000 millones de dólares, cinco veces lo que se concedió en ayudas al Tercer Mundo. Y eso que, durante las conversaciones de la Ronda Uruguay, el Norte se comprometió a reducir los subsidios agrarios hasta eliminarlos. En este sector, lo único que se ha liberalizado ha sido el acceso a los mercados de los pobres a precios ventajosos para los ricos. Veamos cómo.

3.2 Los mercados agrarios

Cuando éramos pequeños y oíamos que había problemas para eliminar los excedentes de producción de nuestros campos, todos pensábamos inmediatamente en los niños de Etiopía que se morían de hambre. La solución estaba clara: que les llevaran esos cereales o esa leche a los niños y a sus madres. Mejor que tirar la comida que nos sobra, démosela a los pobres, ¿o no?

Pues parece evidente, pero este argumento encierra una trampa. La práctica de exportar los excedentes agrarios a precios bajos para que así los pobres del mundo los puedan comprar es falsa y perversa. Nadie dice que en casos extremos de emergencia no haya que utilizar los excedentes, evidentemente. Sólo faltaba eso. Pero son ya muchas las veces que los ricos han vinculado la ayuda al Tercer Mundo justo a los mercados en los que los países receptores pueden salir adelante con sus propios productos. Y los resultados para estos países son muy negativos.



© Crispin Hughes

El siguiente comentario del antiguo secretario de Agricultura de Estados Unidos Dan Glickman ilustra bien la actitud de este país frente a la ayuda alimentaria: «Los programas de ayuda exterior bien diseñados pueden servir tanto al interés humanitario como al propio interés nacional. La ayuda alimentaria no sólo ha cubierto las necesidades de las emergencias de hambruna, sino que ha sido también una herramienta útil para desarrollar el mercado [estadounidense].»

No es la única evidencia. Las donaciones de ayuda crecen sistemáticamente en los periodos de precios bajos en los mercados internacionales. Y viceversa: justo en el momento en que los países pobres pueden abastecerse por sí mismos o incluso adentrarse en comercio internacional a precios ventajosos, es cuando los ricos hacen llegar sus ayudas. Así, liberan sus excedentes y cercenan oportunidades de mercado. Todo esto incluso cuando el Acuerdo de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC) *obliga* a evitar estas prácticas y mientras que la FAO recomienda supervisar estos flujos para evitar disfunciones.

«Los productores de arroz queremos una vida mejor. Trabajamos duro para ello. Pero cuando llegamos al mercado, nos bombardean con una invasión de arroz barato importado, de forma que tenemos que vender a cualquier precio que el comprador esté dispuesto pagar. ¿Cómo podemos competir con los grandes?»

Inodil Fils, cultivador de arroz, Artobonite Valley, Haití

Pero algo muy parecido, y de manera sistemática, es lo que las reglas del mer-

cado internacional están fomentando, y que provocan una situación de *dumping* flagrante, más allá de las ayudas en momentos puntuales. Los países del Norte practican la política de exportar sus excedentes agrarios a los mercados mundiales a precios muy por debajo del coste de producción. Así, los países en desarrollo se ven privados de una enorme cuota de mercado, lo que genera más pobreza.

3.2.1 Quién vende qué y a qué precio

Una muestra de que la situación es insostenible es bucear por las cifras de producción y precios de venta de los países ricos, en relación con los pobres. El actor dominante en un mercado crea tendencias para los demás. Si ese actor principal vende muy por debajo de sus precios de coste y, a la vez, es el que marca las reglas para todos, el resultado es que los actores secundarios se ven obligados a aceptar lo que hay.

Unos datos:

- ❑ EE.UU. y la Unión Europea realizan aproximadamente la mitad del comercio de trigo del mundo. Sus precios de exportación son un 46 por ciento y un 34 por ciento más bajos respectivamente que sus costes de producción.
- ❑ La Unión Europea es el mayor exportador mundial de leche desnatada en polvo. Exporta a precios que representan alrededor de la mitad de su coste de producción.
- ❑ EE.UU. exporta más de la mitad de todo el maíz en el mundo, y lo vende una quinta parte más barato de lo que le cuesta producirlo.
- ❑ La Unión Europea es el mayor exportador mundial de azúcar blanquilla. Es así porque vende a sólo un 25 por ciento de sus costes de producción.

3.3 Los países ricos se protegen

El desequilibrio en la liberalización es causa directa de la no erradicación de la pobreza. Mientras los países pobres se veían obligados a aceptar la entrada en sus mercados de mercancías procedentes del Norte, los países desarrollados han mantenido sus medidas de protección. Todo para evitar una verdadera globalización. Todo para mantener unas reglas del juego manipuladas en su beneficio.

Estas barreras penalizan a los países en desarrollo precisamente en las áreas en las que éstos gozan de una mayor ventaja comparativa. Los países pobres que buscan mercados para sus productos manufacturados topan con barreras cuatro veces mayores de media que las que encuentran sus competidores del Norte. Viéndolo con ojos perversos, la explicación es simple: ahí donde los pobres pueden hacer más daño a los ricos, éstos se defienden con uñas y dientes. Así, se niega a los más vulnerables los beneficios que les corresponderían por la evidente ventaja comparativa con la que cuentan en la agricultura.

Con el objetivo de explicar mejor la hipocresía de estas reglas del juego, Oxfam Internacional ha desarrollado lo que llama el Índice de Dobles Raseros (IDR). En esencia, compara el nivel de proteccionismo de las políticas comerciales de las naciones ricas frente a las exportaciones de los países en desarrollo. En el gráfico se detalla cómo cada una de las medidas proteccionistas actúa en defensa de los intereses de los países ricos.

3.3.1 Diferentes tipos de barreras a las que se enfrentan los países pobres:

Aranceles

Los países desarrollados han reducido en los últimos 20 años estos impuestos a la importación de una media del 10 por ciento hasta la mitad. Sin embargo, mantienen unos tipos mucho más altos justamente en los productos que más interesan a los pobres. Son los llamados picos arancelarios, que pueden alcanzar niveles estratosféricos, como el 250 por ciento que aplica la UE sobre productos de carne.

Aranceles escalonados

Parecen un instrumento especialmente diseñado para anclar a los pobres en su pobreza y mantenerlos dependientes de las reglas dictadas por los ricos. Son impuestos que se incrementan en función del nivel de elaboración del producto. Algo así como: a más trabajo y transformación, más tienes que pagar, es decir, menos competitivo resultas en mi mercado.

Con esto sólo se consigue una cosa: desincentivar los esfuerzos inversores en los países de origen, que quedan atrapados en los mercados de materias primas, caracterizados por su inestabilidad y su carrera a la baja de los precios. Así, a pesar de que en muchos países en desarrollo la elaboración de alimentos es una industria de exportación clave, la mayor parte de sus ventas al exterior se concentran en productos sin procesar, para tener al menos la oportunidad de entrar en los mercados del Norte.

Barreras no arancelarias

Aunque parezca mentira, pueden ser aún peores que los aranceles. Se centran en restricciones de la cantidad, utilizando el instrumento de las cuotas de mercado; de las normativas de origen (una herramienta intervencionista que dicta dónde se tiene que hacer cada proceso de elaboración del producto para permitir su entrada en un mercado); de unas normas sanitarias que resultan imposibles de cumplir por falta de infraestructuras; o de restricciones estacionales.

En el sector textil, la situación no es mejor. El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC prevé la retirada del injusto Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974 en cuatro fases desde 1995 a 2005. Pero... los importadores del Norte han desarrollado estrategias para retrasar la efectividad de estas fases. Efectivamente, se han ido

reduciendo los aranceles y las cuotas, pero justo en productos en los que los países pobres no compiten, como en los paracaídas. Se estima que en 2004 los 11 principales países en desarrollo exportadores de textil y ropa afrontarán todavía cuotas en el 80 por ciento de sus exportaciones a los países industrializados (Spinanger, 1999). Esto hace prever que los países ricos tratarán de idear nuevas estrategias antes de 2005 para evitar un impacto radical sobre sus mercados, ya que en ese año deberán haber desaparecido totalmente las restricciones.

Otra barrera menos oficial pero igualmente efectiva la imponen los propios consumidores, que a veces ejercen su poder boicoteando productos determinados procedentes de ciertos países influidos por estrategias de mercado, o bien con la buena voluntad mejor o peor entendida. Un estado de opinión —en la elaboración de tal producto se explotan a los trabajadores— en la sociedad de la información en la que vivimos puede hacer mucho más por hundir a un productor desprotegido del Sur —que aun explotado depende de esos ingresos para sacar adelante a su familia— que una barrera arancelaria.

Medidas *antidumping*

Como pasa en demasiadas ocasiones, un acuerdo que parece beneficioso y que se vende como una herramienta de defensa para los pobres frente a las prácticas espurias de los ricos se vuelve del revés y sirve exactamente para lo contrario. El acuerdo *antidumping* adoptado en el seno de la OMC dota de capacidad a los estados para denunciar y sancionar preventivamente con aranceles a cualquier país que esté exportando productos a un precio artificialmente por debajo de su coste de mercado.

La pura teoría hace saltar la chispa y proponer que los pobres denuncien a los países miembros del Quad (EE.UU., Japón y Canadá) y a la UE por sus productos agrarios altamente subvencionados que destruyen los mercados del Sur. Pero es al contrario los pobres no se atreven, mientras que desde que se firmó este acuerdo en 1995, la UE y EE.UU. han adoptado 234 medidas *antidumping* contra países en vías de desarrollo (OMC, 2001). Es más, EE.UU. cobra aranceles *antidumping* en sus fronteras y luego los transfiere a las empresas que presionan para que se presente la denuncia contra el productor del Sur. Es una solución rápida y poco burocrática ante una competencia intensificada por la globalización. Una vez más se ve que la globalización no es igual para todos.

El Índice Oxfam de

El discurso del libre comercio de los países ricos frente a sus prácticas proteccionistas: diez indicadores

	Porcentaje de las importaciones procedentes de los países en desarrollo (no PMA) sujetas a aranceles superiores al 15 por ciento	Porcentaje de las importaciones procedentes de los países PMA sujetas a aranceles superiores al 15 por ciento	Índice medio de los aranceles del AMF aplicados a productos sujetos a picos arancelarios (>15 por ciento)	Pico arancelario más elevado 1999	Estimación de A a los Productores como % de la renta agraria 1998-2000
UE	4,9	2,8	40,3	252 (productos de carne)	40
EE.UU.	6,6	15,0	20,8	121 (cacañuetes)	23
CANADÁ	4,8	30,2	30,5	121 (cacañuetes)	18
JAPÓN	2,8	2,6	27,8	170 (azúcar de caña sin refinar)	63

Nota: RU = Ronda Uruguay; AMF = Acuerdo Multifibras; NMF = Nación más favorecida

Premios de Oxfam a los dobles raseros en la política comercial

UE



EE.UU.



CANADÁ



JAPÓN



Dobles Raseros

s comerciales que enfrentan los países pobres en la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Japón

los aranceles
sobre los
agrarios post-
el medio sobre
elaborados
plo del aran-
sobre produc-
torar)

Arancel agrario medio (media simple del indice obligatorio post-RU)	Eliminación del AMF: % de las restric- ciones a la importación liberalizadas en 2002, en comparación con el objetivo del ATV	Arancel medio sobre tex- til y confección (media simple del indice obliga- torio post-RU)	Número de investigacio- nes antidumping abier- tas contra países en de- sarrollo 1 de julio, 1995-30 de junio, 2000	Clasificación general en base a sus políticas pro- teccionistas
20,0	24	7,9	145	1
9,0	23	8,9	89	2
8,8	no disponible	12,4	22	3
29,7	—	6,8	0	4

↑ MAYOR PROTECCIÓN
↓ MENOS PROTECCIÓN

El Índice de Dobles Raseros

Uno de los problemas a la hora de evaluar las barreras comerciales, es que se presentan en tantas clases y dimensiones diferentes. Esto hace difícil comparar el daño que causa a los países en desarrollo cada país industrializado, cuyos responsables políticos argumentan que los problemas que se generan en un área se compensan con generosidad en otra. En un esfuerzo por desarrollar un indicador general que permita establecer comparaciones, Oxfam ha elaborado un «Índice de Dobles Raseros» (IDR). En esencia, compara el nivel de proteccionismo de las políticas comerciales que aplican las naciones más ricas y más poderosas en el terreno comercial, en contra de las exportaciones de los países en desarrollo. Le hemos llamado así porque pone sobre la mesa de forma clara la distancia que hay entre el principio del libre comercio y las políticas proteccionistas que se aplican en la práctica. El Índice clasifica a los cuatro mayores mercados de los países industrializados —el Quad (Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá)— sobre la base de diez indicadores. Estos abarcan las medidas estándar de los aranceles (incluyendo la tasa media de los aranceles que se aplican a los países en desarrollo), el alcance de los picos arancelarios (también llamados 'aranceles pico') que superan el 15 por ciento, los aranceles escalonados, los subsidios agrarios, el ritmo al que se están eliminando las restricciones a la importación de textiles, y las acciones antidumping.

Subvenciones

La UE y EE.UU. defienden oficialmente los subsidios agrarios porque son útiles para promover el desarrollo rural y por objetivos medioambientales. Aceptando que ésta pueda ser una finalidad positiva, no está demostrado que las subvenciones al campo en el Norte cumplan esos objetivos. El sistema es absolutamente perverso. Veamos cómo y por qué.

La Estimación de Apoyo a los Productores (EAP) de la OCDE mide la escala de los subsidios agrarios en los países industrializados y destaca la vergüenza del Norte. En 1990, la UE y EE.UU. gastaban en este concepto entre 9.000 y 10.000 millones de dólares más que en la década anterior. Entonces —hace ya 10 años—, las subvenciones suponían el 40 por ciento y el 25 por ciento respectivamente del valor total de la producción.

La suma de los subsidios agrarios de la OCDE supera la renta total de los 1.200 millones de personas que en el mundo viven por debajo del umbral de la pobreza; y el programa de *pagos de emergencia* estadounidense para sus productores agrarios goza de más presupuesto que la ayuda humanitaria de la ONU.

«Los ganaderos de vacas lecheras están pidiendo ayuda a gritos. Pero lo cierto es que no podemos ofrecerles un mercado mientras las procesadoras tengan la opción de importar productos de Europa a precios bajos. Ésta es nuestra oportunidad de decirle a Europa: "Las subvenciones a la exportación están destruyendo a los países más pobres. Escuchad las súplicas de los ganaderos jamaicanos".»

Fiona Black, Servicios de ganado lechero, Jamaica

Tras la Ronda Uruguay de la OMC, los países del Norte crearon el imaginativo desglose de las cajas *verde* y *azul*. Consiste en graduar las subvenciones en función de su capacidad de distorsión en los mercados. La Caja Azul es la que contempla las subvenciones destinadas a la no producción y la Caja Verde, la que engloba los subsidios por motivos medioambientales. Así, en cualquier caso, se les subvenciona igual y se logra lo que

realmente se busca: asegurar la renta de los productores al tiempo que se bajan los precios artificialmente.

Y, ¿por qué no una 'Caja del desarrollo' que beneficie a los productores y países empobrecidos en otros lugares del mundo? Al fin y al cabo, éstos también podrían identificar claramente su derecho de protección.

Pero el problema continúa, porque, en el fondo, lo que fomentan los programas de subvenciones es la sobreproducción. Aún en el año 2000, a pesar del discurso que predica un cambio en los objetivos de los subsidios, los pagos a la producción supusieron las tres cuartas partes del total (OCDE, 2001a).

Una Caja del Desarrollo en el Acuerdo sobre Agricultura

La idea de introducir en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC un paquete de medidas para un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, ha sido denominada 'Caja del Desarrollo'. A diferencia de las Cajas Azul y Verde existentes, cuyas disposiciones institucionalizan las políticas de apoyo a la agricultura de los países industrializados, una Caja del Desarrollo proporcionaría mayor flexibilidad para que los países pobres apliquen políticas que refuercen su producción nacional, promuevan la seguridad alimentaria, y mantengan y mejoren la vida rural.

Las disposiciones de la Caja del Desarrollo irían dirigidas a proteger a los agricultores pobres de las oleadas de importaciones baratas o injustamente subsidiadas, mejorar la eficiencia de la capacidad nacional de producción de alimentos de los países en desarrollo —en particular en cultivos básicos clave—, y proporcionar y mantener el empleo y las oportunidades de ganarse la vida para los pobres de las áreas rurales. Los instrumentos específicos incluirían excluir de los compromisos de liberalización comercial las cosechas dirigidas a la seguridad alimentaria, permitir a los países en desarrollo flexibilidad para aumentar los aranceles en contra de las importaciones agrarias baratas que perjudiquen la producción nacional, y eximir de los compromisos de liberalización los subsidios gubernamentales dirigidos a los productores de renta baja.

(Green and Priyardarshi 2001 proporciona más detalles sobre la propuesta de Caja de Desarrollo).

Los gobiernos del Norte restringen las importaciones y compran sus excedentes (ya subvencionados por otras vías) a los productores a precios muy por encima de mercado. Después, sacan la producción a los mercados mundiales con fuertes subsidios a la exportación, presionando a la baja los precios mundiales. Y hay más. El mercado queda claramente distorsionado cuando se arbitran medidas con un objetivo y se aplican de manera diferente a la inicialmente prevista. Los *pagos de emergencia* en EE.UU., inicialmente previstos para cubrir contingencias imprevistas, se vienen otorgando de forma institucionalizada y sistemática a todos los productores desde hace unos años. Incluso bajo el epígrafe de «para cubrir pérdidas de mercado». Se elimina la competencia, la incertidumbre. Los productores del Norte saben que siempre ganan.

Podríamos pensar que todo esto está más o menos bien empleado si lo que se logra es apoyar la pequeña producción en la UE y EE.UU. No hay que olvidar la multifuncionalidad de la agricultura. Es necesario reconocer que una parte de las ayudas al campo están justificadas. El mundo agrario no es sólo un mundo productivo para el abastecimiento de los mercados internos. El hecho de poblar y trabajar el campo tiene unas implicaciones de tipo social y medioambiental que van más allá de la economía. Por ejemplo, si en Jaén los campos no estuviesen ocupados por centenares de miles de olivos, la desertificación de la región avanzaría rápidamente. El espacio rural ocupa el 80 por ciento del territorio europeo; es necesario que los campos no se abandonen y, para ello, es necesario que se pueda vivir en ellos con comodidad. Y eso no sólo se logra con inversiones en infraestructuras y telecomunicaciones; se necesita que los medios para ganarse la vida sean rentables.

Si esto fuera realmente así, al menos se lograría evitar el desarraigo en el Norte y preservar el campo del abandono. Pero es que en muchos casos también esto se pervierte. Los verdaderos beneficiarios de las subvenciones de la PAC de la UE y de los subsidios de la secretaría de Agricultura estadounidense son los grandes productores, dueños de enormes explotaciones altamente mecanizadas y con poca mano de obra. Si la ayuda es a la producción —cuanto más produces, más ganas—, el resultado es que actualmente en la UE sólo el 17 por ciento de las explotaciones agrarias reciben el 50 por ciento de las ayudas —en España, los grandes perceptores de ayudas son Mario Conde y la Duquesa de Alba (ABARE, 2000)—, mientras que, en EE.UU., donde el 80 por ciento de las explotaciones son a pequeña escala, éstas reciben únicamente el 16 por ciento de las ayudas gubernamentales (Environmental Working Group, 2000).

Otro tipo de ayudas de las que no se habla habitualmente son las que los propios consumidores aportan al productor agrario directamente en el precio que pagan por los bienes. Si el coste de producción de una fruta es tanto, el comprador suele pagar ese tanto más una prima, en un mecanismo regulado por las normas legales. Es otra manera de fomentar la sobreproducción de las economías ricas del Norte.

Por otro lado, las ayudas a la producción fomentan el uso indiscriminado de pesticidas y productos químicos, además de la experimentación con variedades genéticamente modificadas, que pueden suponer un daño irreversible para el medio ambiente. Un coste que nadie añade, que nadie prevé, que nadie paga.

3.3.2 Medidas y mensajes

Dijo José María Aznar en la clausura de la Cumbre Iberoamericana de Lima (Perú), en noviembre de 2001:

«Yo creo que los mensajes que quieren volver a lanzar elementos de viejos proteccionismos, de viejos aislacionismos o que van en contra de la libertad comercial son un grandísimo error. Todos los datos en todas partes indican que los países más abiertos al exterior y los países que más apertura comercial tienen y más liberalizados son los países con mayores posibilidades de prosperidad. Y los países menos liberalizados y con menos apertura al exterior son los países con menos posibilidades de prosperar.»

Lo dijo en Perú, donde se había producido en los primeros años de la década de los 90 un proceso de ajuste del FMI que redujo la media de los aranceles agrarios del 56 por ciento al 15 por ciento. En sólo cinco años se devastaron los medios de vida de los pequeños productores y la pobreza rural creció un 20 por ciento hasta alcanzar a 2 de cada 3 campesinos peruanos al incrementarse las importaciones (Crabtree, 2001). La UE, repleta de medidas proteccionistas, cerrada al exterior a cal y canto, predica la apertura de mercados para los demás. Y, además, provoca lo contrario de lo que augura. La boca está llena de palabras y la realidad, de actos.

Tomadas una a una, cada una de las medidas proteccionistas de los países poderosos es perjudicial para los débiles. Consideradas en su conjunto, explican por qué los países pobres no son capaces de aumentar su cuota de mercado en el comercio mundial y por qué el índice de reducción de la pobreza vinculada al sacralizado libre comercio es tan ridículo.

Las exportaciones de los países menos adelantados se enfrentan a aranceles que de media son un 20 por ciento mayores que para el resto del mundo, lo que les hace perder unos 2.500 millones de dólares al año. Hoy, Canadá recibe anualmente más de 1.600 millones de dólares procedentes de las barreras a la importación, lo que supone unas cinco veces lo que da a los PMA en concepto de ayuda al año (Oxfam Internacional, 2001^a).

El coste total de todos los tipos de barreras a la importación de productos del Sur asciende a más de 100.000 millones de dólares al año, más del doble de la ayuda al desarrollo. Las subvenciones y ayudas a la producción en el Norte ascienden a unos 43.000 millones de dólares anuales.

Si se eliminaran los aranceles y cuotas comerciales para los productos de los países menos adelantados —los más pobres del mundo—, los ingresos por exportación de estos países crecerían un 11 por ciento (Hoekman et al., 2001). No es poca cosa, ya que hablamos de personas que subsisten con menos de un dólar al día. Y estas medidas generarían empleos directos e ingresos para los gobiernos de los países pobres. Por el contrario, *el precio* que tendría que pagar el mundo desarrollado sería mínimo, algo menos del 0,1 por ciento de sus exportaciones. Los consumidores de los países ricos lo agradecerían —por la bajada de precios— y los productores del Norte apenas notarían el recorte.

Pero todo esto exige voluntad política. Y, a pesar de sus muchas promesas, los gobernantes del Norte se han olvidado siempre de cumplir. Nunca han liberalizado las importaciones de productos de interés para los países menos avanzados. Tan sólo Nueva Zelanda ha abierto completamente sus mercados a todos los productos exportados por los PMA. Y la UE lo hará en 2009.

3.4 Competencia desleal contra los productores pobres

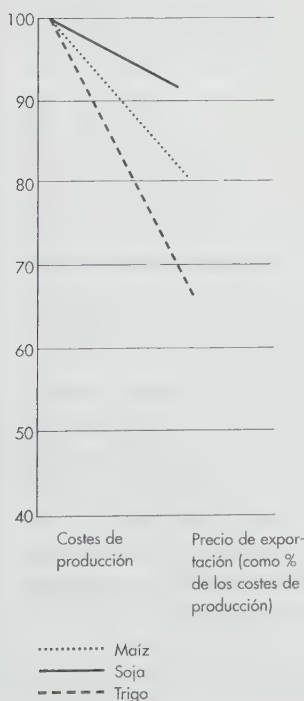
Ya hemos visto cómo se bajan artificialmente los precios. Ya hemos visto cómo los dominantes en el mercado internacional de exportaciones son los que más tiran a la baja apoyados en subvenciones, cómo se cierran a partir de barreras arancelarias y de otro tipo. Oxfam Internacional ha desarrollado un nuevo método de medir la escala del *dumping* a la exportación que realizan la UE y EE.UU., basado en la estimación de los subsidios de la OCDE. Es la Estimación de *Dumping* a la Exportación (EDE). De su estudio se extrae que estas dos superpotencias están vendiendo a precios inferiores al menos en un tercio del coste de producción. Así, empujan a la baja los precios de países en desarrollo que no se pueden permitir subsidiar a sus productores, lo que devasta sus economías y los convierte en mucho más vulnerables.

La pobreza adquiere su verdadera dimensión al reparar en que la falta de acceso a los mercados evita la llegada de las divisas con las que los países pobres puedan sufragar su crecimiento económico. De esta manera, no se pueden sentar las bases para el verdadero desarrollo y los pobres quedan, una vez más, desprotegidos y vulnerables ante los caprichos del mercado.

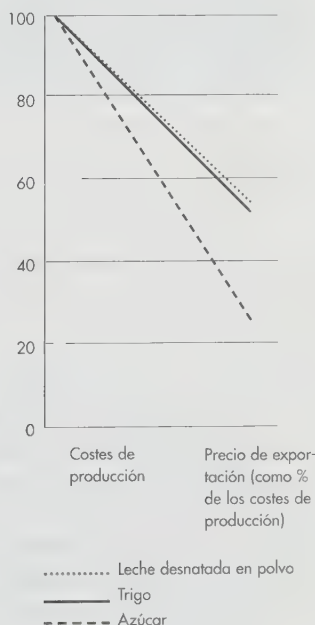
Pero, ¿por qué pasa esto? La razón es muy sencilla. Mientras se pregona desde los países ricos que la panacea para el crecimiento y la erradicación de la pobreza es la apertura de los mercados y la liberalización económica; mientras que se esgrimen datos cercenados e intencionados para tratar de demostrar que la apertura genera crecimiento y que éste llega directamente a los pobres resolviendo —aunque sea poco a poco— su situación; mientras se dice todo eso, se hace lo contrario. Los países ricos exigen a los pobres que derriben barreras, pero mantienen las suyas vigentes y crecientes.

Dumping de los EE.UU. y de la UE **Precios de exportación como porcentaje de los costes de producción** **(productos seleccionados)**

ESTADOS UNIDOS



UNIÓN EUROPEA



Para el sector agrario de los países en desarrollo el daño es radical. El coste que asumen Argentina y Uruguay por participar en unos mercados en los que la PAC de la UE tiene una gran influencia es enorme. Sólo para Argentina, país sumido en una enorme crisis financiera y social desde hace años, supone unas pérdidas de más de 2.000 millones de dólares al año.

En países como Filipinas, Sudáfrica, México, Jamaica o Haití, las importaciones fuertemente subsidiadas están hundiendo a los pequeños productores locales.

Los productores de arroz de Haití forzados a una competencia desigual

Inodil Fils se gana la vida a duras penas cultivando arroz en una pequeña parcela de tierra en Haití, el país más pobre del hemisferio occidental. Su terreno está situado en el valle de la Artibonite, una cuenca enorme, rica y fértil, irrigada por dos ríos y dos diques. Puede cosechar dos veces al año. Excepto por la sequía, tiene a la naturaleza de su parte. Es lo único que tiene de su parte.

«Durante la época de recolección trabajo de las 6 de la mañana a las 6 de la tarde. Después llevo mi arroz al mercado, pero difícilmente obtengo algo por él. Lo que gano trabajando la tierra no es suficiente», explica Inodil.

Inodil, que tiene una familia de diez miembros que alimentar, no puede obtener un precio decente por su arroz porque compite con los grandes productores de EE.UU., que inundan Haití con un arroz fuertemente subsidiado. Estas importaciones han arruinado al sector agrícola del arroz en Haití.

En 1995, Haití redujo drásticamente sus aranceles de importación sobre el arroz del 35 por ciento al 3 por ciento. Esta reducción fue uno de los consejos de la comunidad internacional —especialmente del FMI y de EE.UU.— y se llevó a la práctica tras la caída del antiguo dictador de Haití. La consecuencia de esta reducción ha sido que el arroz estadounidense, más barato porque recibe importantes subsidios, inunda ahora el mercado haitiano. En los 80, Haití importó 15.000 toneladas de arroz. Hoy importa 220.000 toneladas. Dos tercios del arroz consumido en Haití es importado.

El resultado ha sido devastador para los productores de arroz haitianos. Junto a la familia de Inodil, los hogares de 93.000 familias que viven del cultivo del arroz están en peligro. Muchos afrontan la miseria y la posibilidad de tener que abandonar sus tierras. El incremento de los costes de los fertilizantes y los bienes de consumo superan los precios que ellos obtienen por la venta de su arroz y, en algunos casos, incluso se ven obligados a vender gran parte de los granos que necesitan para alimentar a sus familias. No sorprende, por ello, que el nivel de desnutrición de Haití sea más severo en las zonas arroceras que en el resto del país.



© Intermón Oxfam

En un primer momento, la gente pobre en los pueblos y las ciudades se benefició del arroz más barato. Pero ahora estos beneficios están disminuyendo debido a la devaluación de la moneda nacional. Además, como el 80 por ciento de la gente pobre en Haití vive en el campo, el ahorro que obtiene de la reducción del precio del arroz es mínimo debido a los costes mercantiles y de transporte.

De acuerdo a las leyes del 'libre comercio', el sufrimiento de los agricultores haitianos no debería tener lugar, o al menos debería haber sido de corta duración. Las prescripciones del FMI y el BM deberían haber acabado con las prácticas ineficaces y beneficiar a todos los haitianos, ricos y pobres, tras las mejoras en la economía bajo el disfraz de lo que los economistas llaman la liberalización comercial. En cambio, desde que se ha impuesto esta liberalización en el comercio, la incidencia de la desnutrición en Haití ha pasado del 48 por ciento en 1981 al 62 por ciento en 1998. El problema es que Haití redujo súbitamente sus aranceles de importación y suprimió cualquier tipo de ayuda a sus campesinos,

pero los países con los agricultores más ricos del mundo no han hecho nunca algo parecido.

«La gente que está invadiendo el mercado con arroz importado me está impidiendo vender mi propio arroz. Si tuviera el poder, yo les impediría vender en nuestros mercados. De esta forma los agricultores de mi país podríamos cultivar sin obstáculos, vender nuestros productos a un precio aceptable y tener un sustento digno», se lamenta Inodil.

El FMI y el BM se han dado de bruces con la realidad en Haití, como en muchos otros sitios. Antes que rectificar y tomar como ejemplo otras economías liberalizadas poco a poco y sobre bases sólidas (como las del este de Asia), estas instituciones, cuyos accionistas principales son los países más industrializados, continúan abogando por la apertura de mercados como la solución a la pobreza. Mientras los ricos mantienen sus barreras, los pobres liberalizan las importaciones para lograr las ayudas del FMI y el BM y en un intento por beneficiar a sus consumidores con precios más baratos. Pero sólo logran hundir a sus propios productores y hacer que su economía nacional dependa, cada vez más, de los caprichos del mercado internacional.

3.5 Recomendaciones: qué pueden y deben hacer los países ricos

- ☐ Proporcionar inmediatamente un acceso libre de barreras a los mercados para los PMA. Y para el resto de los países de renta baja, antes del año 2005.
- ☐ Reducir inmediatamente todos los picos arancelarios superiores al 15 por ciento hasta el 10 por ciento para alcanzar el cinco por ciento en 2005.
- ☐ Eliminar ya los aranceles escalonados.
- ☐ Aplicar las recomendaciones y compromisos sobre textiles de la Ronda Uruguay antes del final de 2002.
- ☐ Adoptar en 2005 un techo arancelario del cinco por ciento para las exportaciones de textiles.

- ❑ Imponer una moratoria indefinida a las acciones *antidumping* contra los países en desarrollo y prohibirlas definitivamente contra los países de renta baja.
- ❑ Crear una Agencia para el Cumplimiento de Estándares con el objetivo de ayudar a los países pobres a cumplir los requerimientos establecidos por los países importadores del Norte.

Y todo esto acompañado de un cambio en el concepto del comercio internacional:

- ❑ Prohibir totalmente el *dumping* en la exportación, ya que las restricciones técnicas y la falta de recursos impiden a los países pobres defenderse de esta práctica.
- ❑ Reconocer el derecho de los países pobres a proteger sus sistemas agrarios, creando en el marco de la OMC una Caja de Desarrollo, para que los productores de estos estados puedan acceder a fondos para desarrollar su plantación y para que se fomente el cultivo de alimentos de primera necesidad.
- ❑ Reestructurar los subsidios del Norte para promover una agricultura extensiva que prime a los pequeños productores y sea respetuosa con el medio ambiente.

4. «QUE INVENTEN ELLOS... QUE YO NO PUEDO»

LOS OBSTÁCULOS A LA PROPIEDAD INTELECTUAL

«No es justo que no podamos tener las medicinas que necesitamos. Si tuviéramos acceso a los antirretrovirales, tendríamos un futuro. Sinceramente, no veo futuro alguno para mí ni para mis hijos. Pero seguiremos luchando.»

BELKIS PÉREZ, República Dominicana

A Belkis y a su segunda hija, Jennifer, se les diagnosticó sida hace cuatro años, cuando Belkis estaba embarazada de su tercera hija, Yania. No recibió la simple medicación que habría evitado que el virus pasara a su hija, de forma que Yania también nació con sida.

Belkis no puede permitirse comprar los fármacos antirretrovirales que podrían prolongar su vida y la de sus hijas. Al igual que otros millones de personas de todo el mundo, Belkis y sus hijas están condenadas a morir porque son pobres. Y la situación podría empeorar.

Las normas de comercio internacional (redactadas por los países ricos de la Organización Mundial del Comercio) obligan a todos los países a otorgar patentes de al menos 20 años para los nuevos fármacos fabricados por las empresas farmacéuticas transnacionales. Esto impide que los países pobres produzcan sus propios equivalentes más baratos y hace que las medicinas estén aún más lejos del alcance de las personas pobres.

Las empresas farmacéuticas alegan que las patentes (que, de hecho, ponen fin a la competencia) son justas. Argumentan que las patentes les permiten recuperar sus inversiones en el desarrollo de nuevos fármacos y dedicar más dinero a seguir investigando. De hecho, según admiten en privado ciertas empresas, los mercados de los países en vías de desarrollo son tan pequeños que tienen poca importancia en su agenda de investigación.

Hay muchas maneras de hacer más ricos a los ricos. A la hora de inventar mecanismos para proteger las fortunas de los poderosos y, en lo posible, hacerlas invulnerables, no hay quien gane a las instituciones internacionales. Las normas sobre patentes, es decir, sobre propiedad intelectual, son un ejemplo.

Es cierto que hace falta arbitrar mecanismos para fomentar la innovación, la investigación, el progreso. Es cierto que los procesos que conducen hasta un invento útil y de éxito son muy caros; y que muchos intentos se caen por el camino, dejando sólo costes y nada de beneficios. Y es cierto que, una vez en el mercado, copiar y reproducir a gran escala la novedad en cuestión suele resultar bastante más barato, a veces casi gratis. Así, ¿quién va a innovar?

De acuerdo, hay que permitir que el inventor disfrute de los beneficios de su invento. Pero imponer una norma general sin tener en cuenta sus posibles efectos suele ser injusto y contraproducente. Hoy los pobres son más pobres y están más expuestos a nueva pobreza, porque las normas los expulsan del progreso. Ni pueden inventar —porque no tienen ni conocimientos ni tecnologías— ni pueden aprovechar los inventos, porque no tienen con qué pagarlos. Así que los países desarrollados ganan, antes de empezarla, la batalla de la innovación.

Un instrumento para esta victoria es el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). El AGCS, nacido en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), atiende a los intereses especiales de una nación, EE.UU., y de sus empresas más boyantes, las sociedades financieras. Lo único que liberaliza de verdad este convenio internacional es la oferta de servicios financieros, o sea, cómo prestar más dinero a más gente cobrando sólo uno todas las comisiones y los intereses. Mientras, partes esenciales del sector servicios, sectores productivos por sí mismos y no especulativos, como la construcción, las manufacturas, el marítimo, etc. se quedan fuera. Cualquier norma nueva beneficia siempre al mismo. Y los grandes perjudicados son los más pobres, porque millones de trabajadores que huyen de la pobreza no pueden cambiar de país con libertad para buscar mejores condiciones de vida.

4.1 ¿Quién regula el comercio mundial?

Como tal, la OMC es un organismo de creación muy reciente (1995), pero su antecesor, asumido como regulación de la OMC, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio creado en 1947, dejaba demasia-

das cosas en el tintero: ni contaba con un mecanismo sancionador —de modo que si un país incumplía las normas, nada se podía hacer en su contra— ni regulaba campos tan esenciales para la economía mundial como los textiles y la agricultura (Hoeckman y Kostecki, 1995). Y no sólo eso, sino que dejaba fuera fenómenos relevantes como el movimiento de trabajadores y otros fundamentales.

De ahí que la transición entre ellos supusiera una revolución, que realmente se ha traducido en tres aspectos fundamentales: en primer lugar, es una organización representativa en lo que a la regulación del comercio internacional se refiere —tiene 142 países miembros, por lo que no se puede decir que sea un mero «club de ricos» como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)—; en segundo lugar, tiene un conjunto de normas a las que se deben ajustar todos los países miembros; y, en tercer lugar —y esto es lo más importante, ya que distingue a la OMC de prácticamente todos los demás organismos internacionales—, cuenta con un mecanismo coercitivo para hacer cumplir sus normas. Es decir, un país miembro puede denunciar a otro si considera que le está perjudicando. Lo hace ante un panel de expertos que, por encargo de la OMC, debe dirimir los conflictos; y el que pierda debe retirar la medida ilegal o bien resarcir al demandante por las consecuencias económicas que ésta tenga.

Hasta ahí, todo bien. El problema está en que este mecanismo aparentemente puro está distorsionado en demasiadas ocasiones por los intereses de los países desarrollados, que en muchos casos actúan instigados por las grandes empresas transnacionales. De hecho, éstas han tenido mucho que ver en la redacción de los acuerdos de la OMC, especialmente los más recientes, como el ADPIC (Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio), que se refiere a la propiedad intelectual y el AGCS (que se refiere al comercio de servicios).

En el fondo, es el debate de siempre. Todo se reduce a dos posturas encontradas, que parecen no querer saber nada la una de la otra, cuando lo necesario sería que debatieran entre sí: es el mismo debate que hay entre globalización y antiglobalización. Unos piensan que la OMC es un instrumento útil, que sirve para regular el comercio mundial y a la que no se le puede pedir que oriente sus normas al desarrollo. Otros, sin embargo, consideran a la OMC un instrumento más del *pensamiento único* que invade al mundo industrializado y que apuesta por una regulación neoliberal de la economía y la sociedad. Ven la OMC como una institución en manos de los países ricos para defender sus propios intereses.

La OMC tiene multitud de defectos, pero la alternativa es la jungla: por ejemplo, en los acuerdos regionales de comercio, la fuerza de negociación de los países pobres es mucho más pequeña. Hay muchas razones para reclamar una reforma, pero eso no significa necesariamente acabar con la OMC.

4.1.1 Limitaciones de la OMC: democracia formal y dictadura real

Si entramos en comparaciones entre las organizaciones internacionales, el FMI y el BM pueden quedar en evidencia. Los principios por los que nacieron —defender el desarrollo sostenible y apostar por el avance de los menos favorecidos— quedan escondidos detrás de sus estructuras de poder. El FMI y el BM trabajan bajo la idea de *un dólar, un voto*, mientras que la OMC se rige por la idea de *un país, un voto*. Por otra parte, el presupuesto de esta institución no alcanza los 80 millones de dólares, que es menos de lo que se gastan en viajes los representantes del FMI. Además, si en el FMI y el BM son los técnicos los que tienen capacidad de decisión, en los postulados de la OMC se dicta que serán los gobiernos los encargados de ejercer las competencias de la institución.

El funcionamiento de la OMC tiene serias limitaciones. Los países más pobres no tienen con qué mantener un representante en la sede de este organismo en Ginebra. Hay al menos 19 países del África subsahariana que tienen uno o ningún embajador permanente. Mientras, los países ricos unen a sus varios representantes un ejército de abogados y técnicos que los asesoran.

Por otra parte, por mucho que un cartel equitativo —un país, un voto— presida las reuniones, la aplicación real es bastante irregular. Las decisiones, que se toman formalmente por consenso, son impuestas de manera habitual por los países ricos bajo la amenaza de sanciones a los países en desarrollo. Si no, no se entendería la entrada en vigor de acuerdos como el que regula la propiedad intelectual o el comercio de servicios. La mayoría de las decisiones se toman en encuentros informales de los países más poderosos —Canadá, EE.UU., la UE y Japón— en lo que se llama *la habitación verde* y, luego, se presenta a los demás para su rúbrica. Los países pobres han tratado de removerse en su silla y hacer ver la injusticia de estas posturas, pero hasta ahora ha servido de poco; sólo para lograr un compromiso, en la reunión ministerial de noviembre de 2001 en Doha, para abordar un cambio de agenda de cara a los siguientes encuentros.

Es más, el gobierno de la OMC no se lleva a cabo únicamente de puertas adentro, sino que las presiones de las grandes empresas transnacionales tienen mucho que ver. Se toman decisiones que afectan a millones de personas, porque son directivas que cambian las leyes comerciales y sociales. Pero una parte sustancial de esas nuevas normas está basada en intereses privados, y no en los del progreso general.

Hasta las algaradas de Seattle, la OMC pasaba inadvertida. Los grandes objetivos de las movilizaciones antiglobalización eran el FMI y el BM. Algo ha pasado para que la OMC se haya convertido en el nuevo blanco de las protestas. De todos modos, no son los manifestantes antiglobalización los que, con sus concentraciones más o menos ruidosas, influyen en las reuniones de la OMC. La verdadera fuerza coercitiva está más lejos de lo que las cámaras de televisión son capaces de captar: en Doha eran más los miembros de *lobbies* empresariales que pululaban alrededor del encuentro ministerial que los manifestantes. De hecho, la Coalición para las Industrias de Servicios, la Investigación y la Industria Farmacéutica de EE.UU. podría reclamar derechos de autor sobre grandes secciones del acuerdo de la OMC sobre servicios y propiedad intelectual. Quizá aún no se les haya ocurrido.

4.1.2 La credibilidad de la OMC

Ha sido responsabilidad de los países ricos que la autoridad de esta institución tan joven haya decaído en tan poco tiempo. La OMC ha envejecido demasiado rápido por culpa de unas decisiones que la han descubierto como un nuevo mecanismo de los ricos para sangrar a los pobres. Es cierto que la alternativa en caso de desaparición de esta institución es el desamparo total y que es mejor tener aunque sea un hilillo de voz entre el ruido que limitarse a ver con la boca cerrada cómo deciden sobre tu casa y tus cosas. Pero la situación, en sólo siete años, es ya insostenible.

La ampliación de competencias de la OMC hacia campos que sólo interesan a los países del Norte mientras se olvidaban las decisiones urgentes en los sectores que más podrían sacar al Sur de su indigencia es una de las causas principales de este descrédito. Por ejemplo, el ADPIC incrementará los costes de la transferencia de tecnología a los países pobres, limitando su competitividad. Asimismo, el AGCS ha sido utilizado por el Norte para abrir nuevos mercados financieros, am-

pliar las oportunidades de inversión de sus Empresas Transnacionales (ETN) y proporcionar servicios esenciales en los estados del Sur... a precios elevados.

Los acuerdos de la OMC deberían consagrarse a la reducción de la pobreza, por el bien de todos los implicados en el comercio internacional. Sin embargo, actualmente la OMC es un vehículo de obstaculización de estas políticas. En Doha se produjo la negativa de los países ricos a abordar las preocupaciones de los pobres. La declaración final, plagada de retórica, quería disimular esa desidia bajo un manto de palabras de compromiso que nada decían de los mecanismos que se podían implantar para mejorar el acceso a los mercados de los países menos favorecidos y de sus productores de textiles o de materias primas. La UE, Canadá, EE.UU. y Japón quedaron nuevamente retratados con su negativa a eliminar todas las barreras a las exportaciones de los Países Menos Adelantados (PMA) mientras bautizaron hipócritamente Doha como la «Ronda de Desarrollo» de la OMC.

4.2 Cómo los poderosos defienden sus inventos

Si los países del mundo se encuentran en distintos niveles de desarrollo, si aparte de las diferencias entre unos y otros, se pueden dividir claramente entre unos pocos ricos y muchos pobres, ¿por qué tienen que someterse todos a una misma norma que no hace diferencia entre ellos? Uno de los postulados iniciales de la OMC, lo que la hace ser como es, es la ley de ‘una única norma’ (*single undertaking*), que viene a decir a los países «lo tomas o lo dejas», es decir, obliga a asumir todos los acuerdos tomados desde el principio hasta el final, sin tener en cuenta el punto de partida de cada país. Lo que se aplica para uno, se aplica para todos. En principio, parece que eso eliminaría la posibilidad de aplicar medidas discriminatorias, pero se ha vuelto en contra de los países empobrecidos a la primera oportunidad. Los pobres no tienen la misma capacidad de hacer frente a una restricción en las protecciones que dicta la OMC para la propiedad intelectual, sobre todo cuando las ventajas que se derivan de esas normas viajan indefectiblemente hacia los mismos países del mundo.

Todos los países hoy industrializados renegaron del sistema de patentes al inicio del despegue de su desarrollo. EE.UU. se negaba a reconocer las patentes de su antigua metrópoli, Gran Bretaña; así lo hizo Thomas Jefferson, tercer presidente de Estados Unidos, cuando firmó

La Campaña «Patentes, ¿a qué precio?» se lanzó en febrero de 2001 para llamar la atención sobre una crisis sanitaria mundial en potencia

Cada año mueren prematuramente por enfermedades infecciosas que tienen tratamiento millones de personas que no tienen dinero con que pagar las medicinas que necesitan.

Las actuales normas sobre patentes farmacéuticas ponen el precio de los nuevos medicamentos, más efectivos, fuera del alcance de los enfermos pobres. La normativa de patentes permite que las multinacionales farmacéuticas cobren precios elevados por sus medicamentos e impide la venta de medicamentos genéricos, más baratos.

Oxfam se unió a Médicos sin Fronteras y otras organizaciones para denunciar la situación y pedir la reducción del precio de los medicamentos básicos. La campaña pedía la reforma de las normas internacionales sobre patentes, y retó a GlaxoSmithKlein (GSK) a tomar la iniciativa dentro de la industria farmacéutica para promocionar el acceso de los más pobres a los medicamentos.

Junto con otras 38 multinacionales, GSK había interpuesto una demanda contra una ley sudafricana que permitía fabricar y adquirir genéricos contra el sida. Al cabo de sólo dos meses del lanzamiento de la campaña, y después de un alud de protestas a nivel internacional, las compañías farmacéuticas retiraron la querella. Una gran victoria conseguida gracias a la movilización de miles de personas de todo el mundo.

Meses más tarde, en noviembre de 2001, las 32.000 firmas de 163 países recogidas por la campaña «Patentes, ¿a qué precio?», que pedían a la Organización Mundial del Comercio (OMC) un cambio en la normativa de patentes, fueron entregadas en la Conferencia Ministerial de la OMC en Doha al director general de dicha organización, Mike Moore. En la Conferencia se reconoció el derecho de los países a legislar en beneficio de la salud pública por encima incluso de las patentes.

La campaña «Patentes, ¿a qué precio?» prueba que las empresas y los políticos escuchan cuando el suficiente número de personas expresa sus preocupaciones. Todas aquellas personas que dedicaron parte de su tiempo a firmar la acción contribuyeron a conseguir que la OMC cambiara la normativa.

la primera ley de patentes: sí protegía sus inventos, pero optó por no respetar la propiedad intelectual de las innovaciones extranjeras. Querían desarrollarse y ésa era la manera. Entonces, ¿por qué lo pobres de hoy no tienen las mismas oportunidades? ¿Por qué se les convence de que es mejor para ellos respetar absolutamente unas normas que les resultan restrictivas? Tendrían poco que ganar copiando inventos extranjeros, ya que su acceso a los mercados —como ya hemos visto hasta la saciedad— es muy limitado. Sin embargo, sí tienen mucho que perder, su propio progreso.

La mayoría de los inventos son de los países ricos. De modo que una protección absolutista de las patentes no es más que un nuevo sistema para inclinar más la balanza a favor del Norte. La brecha tiene un nuevo mecanismo para ensancharse.

Pero, ¿cómo funciona el ADPIC? Básicamente, se trata de defender el mayor capital de las sociedades de hoy en día: el conocimiento. Desde su firma, se le dio a los países en desarrollo un plazo hasta el año 2005 para dictar leyes nacionales que reconocieran la propiedad intelectual de las innovaciones a escala mundial. A los PMA, se les dio un plazo mayor, hasta 2016. El ADPIC es una auténtica pesadilla para la mayoría de los países del planeta, pues su absoluta complejidad de interpretación deja desprotegidos a los pobres ante las presiones de los ricos. Y sobre todo, porque el 97 por ciento de las patentes están registradas en los países industrializados, lo que da una idea de a favor de quién se firmó este acuerdo.

Es más, casi todas las patentes registradas en los países en desarrollo son de innovaciones procedentes del extranjero. Sólo el uno por ciento de las solicitudes presentadas en México en 1998 fueron de ciudadanos nacionales. En África, sólo el 0,02 por ciento. Los países pobres asumen los costes y los países ricos recogen los beneficios.

Con esto, ¿qué tenemos? Que las ETN controlan, cada vez más, la política internacional y las relaciones entre los estados. Y esto porque las normas que rigen a escala planetaria determinan directamente las relaciones entre las naciones. La globalización es la nueva religión, y las ETN sus profetas. A ellas se rinden los gobiernos del Norte, en aras del beneficio propio. A ellas se rinden los gobiernos del Sur, porque no les queda más remedio. Unos datos que lo demuestran:

- ☐ El 90 por ciento de la I+D en el mundo la llevan a cabo los países ricos.
- ☐ EE.UU. por sí solo ostenta el 40 por ciento de la I+D mundial.

- ❑ El gasto en I+D se concentra en unas pocas empresas: en EE.UU., tan sólo 50 empresas son responsables de la mitad de este gasto; en Holanda, cuatro empresas realizan el 75 por ciento del gasto total.

En 1998, los pagos por licencias vinculados a transferencias de tecnología costaron a los países en desarrollo en torno a 15.000 millones de dólares, siete veces más de lo que pagaban a mediados de los 80 (ONU, 1999). Curiosamente, EE.UU., el país más rico del planeta, es el único que tiene una balanza positiva en lo referente a pagos por transferencias de tecnologías.

Según una simulación llevada a cabo por el BM, el ADPIC hará incrementar los ingresos de los seis estados más ricos del mundo en unos 40.000 millones de dólares. La mitad será para EE.UU. (BM, 2002). Para la India, el gasto se incrementa en unos 1.000 millones de dólares; para México, en unos 2.000; y para China, en alrededor de 5.000. Para países con déficit persistente en su balanza de pagos, reservas limitadas e ingresos por exportación inestables —casi todos los pobres—, el ADPIC supone una nueva carga que provoca una barrera insalvable para su despegue.

4.2.1 ¿Y los beneficios?

Es curioso: las ventajas del ADPIC tampoco son para quienes más las necesitan. La retórica ortodoxa recita una cantinela que suena a que este acuerdo incentivará la investigación allá donde se aplique —en los 142 estados miembros de la OMC obligatoriamente (Maskus, 1997; Gould y Gruben, 1996). Y que rendirá beneficios a largo plazo. Por ahora, es cierta una cosa: lo de los beneficios. Pero ni han sido para todos, ni han sido a largo plazo. Han llegado de forma inmediata y sólo a los países ricos.

También dice la teoría que el ADPIC incentivará la inversión de las ETN en los países pobres. Sin embargo, eso no pasa de ser una mera suposición no basada en nada concreto. Y, es más, algunos de los estados más citados por los ricos como los que más se saltan las leyes de propiedad intelectual han sido los que más inversiones han recibido en los últimos años: China, Argentina y Tailandia. La relación no es visible. Parece más que el dinero viaja allá adonde tenga oportunidades de multiplicarse rápidamente.

Otra de las razones que motivan la defensa del ADPIC por parte de quienes se benefician de él es que su aplicación dará confianza a las

transferencias de tecnología, porque la ETN en cuestión no temerá que le sea copiada su innovación. Pero se olvidan los ricos de que el problema de los pobres no es la propiedad intelectual. No hace falta que protejan mucho las patentes en países donde no hay formación, ni dinero ni infraestructuras. ¿Cómo un estado depauperado va a invertir en copiar una planta genéticamente modificada? Si no tiene por dónde empezar ni con qué operar.

Las patentes se están utilizando, en vez de para fomentar la investigación, para restringir la competencia. Se patenta hasta la mínima modificación sobre cualquier tecnología para evitar el avance de la competencia. IBM registra hasta 10 innovaciones cada día laborable, lo que le ha reportado multiplicar por tres sus ingresos por licencias sólo en la segunda mitad de los 90 (*The Economist*, 2000). EE.UU. concede hoy 300.000 patentes cada año, el doble que en 1990.

4.2.2 Un ejemplo doloroso: los medicamentos

Como en cada caso de los descritos hasta ahora, es fácil imaginar quién es el responsable del diseño de una medida. En ésta, como en las demás ocasiones, el sector más favorecido es el arquitecto de la norma. La industria farmacéutica —esencialmente, empresas como Pfizer, Merck y Dupont— fue quien impulsó y desarrolló los postulados del ADPIC. Los países pobres aceptaron firmar este documento bajo las presiones de los ricos y con la creencia, errónea, de que obtendrían compensaciones en otros sectores del comercio, como en lo relativo al acceso a mercados.

«Nuestra fuerza conjunta nos permitió establecer una alianza global entre el sector privado y el gobierno que sentó las bases de lo que sería el ADPIC.» Aunque parezca mentira semejante desvergüenza, son palabras escritas por un antiguo ejecutivo de Pfizer, Edmund Pratt (citado en Drahos y Braithwaite, 2002). Es una alianza que amenaza con sanciones a los países que tratan de poner la salud de sus ciudadanos por encima de las normas protectoras de la propiedad intelectual.

Hasta mediados de la década pasada, había al menos 50 países en desarrollo que se negaban a incluir los medicamentos entre los productos patentables o que les concedían unas patentes de corta duración. A partir de la firma del ADPIC, los países en desarrollo tienen hasta 2005 para adoptar esa protección; los PMA pueden esperar hasta 2016. Pero entonces, la salud de sus habitantes pobres valdrá menos que la propiedad intelectual de una empresa rica.



© Internón Oxlam

Así, dentro de pocos años, los medicamentos genéricos desaparecerán de la circulación en los países que más los necesitan. Actualmente, en muchos países un porcentaje elevado de los medicamentos son genéricos que, o bien proceden de su propia industria, o bien son importados. Son copias de los originales que hacen bajar los precios. Buena parte del África subsahariana se medica con genéricos procedentes de la India. El ADPIC reducirá esta competencia e impulsará la subida de los precios. Se calcula que cuando este acuerdo entre en vigor en la India, los precios de las medicinas ya existentes subirán un 26 por ciento y alrededor de un 300 por ciento las de nueva patente (Watal, 1999, 2000).

El sida avanza, los medicamentos no llegan

África se muere de sida. Las estadísticas de contagio y de mortalidad por esta enfermedad en todo el continente son escalofrantes. ¿Por qué? Porque hay poca información, porque las condiciones de vida de la mayoría de la población no les permiten protegerse, porque avanzan las creencias míticas sobre la enfermedad, porque las madres contagian a sus hijos durante la gestación y la lactancia, y porque los tratamientos son demasiado caros.

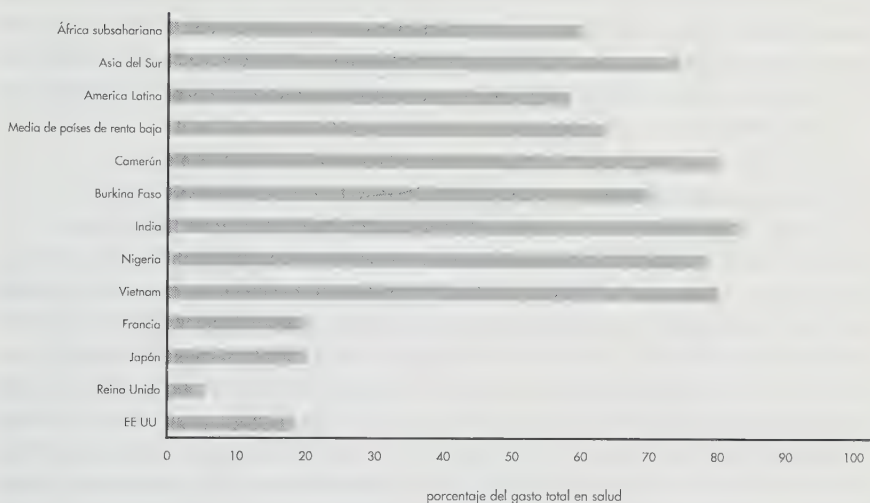
Algunos datos ilustran la fuerza que tiene la protección de las patentes para fijar los precios de un medicamento vital: en 1999, la patentada terapia triple antiviral se comercializaba en los países industrializados al precio de entre 10.000 y 15.000 dólares por paciente y año. Normalmente, es un coste que asume la seguridad social del país rico en cuestión. Mientras, las empresas de genéricos de la India vendían el mismo medicamento a menos de 1.500 dólares por paciente y año (Oxfam, 2001g). Aún muy caro para un enfermo del sur de África, que antes de morirse de sida ya se moría de hambre o de enfermedades fácilmente curables. Hoy, el precio ha caído hasta los 295 dólares. En Tailandia, el coste final de los tratamientos contra la meningitis asociada al VIH descendió a menos del uno por ciento del precio de partida cuando acabó la vigencia de su patente.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), un tercio de la población mundial —¡2.000 millones de personas!— no tiene acceso a la atención sanitaria. Para ellos, el ADPIC tendrá consecuencias muy graves. Hay quien dice, desde su poltrona, que el problema de los pobres no es el precio de los medicamentos, sino su falta de acceso a ellos y a los servicios sanitarios. Parece un argumento compasivo, pero es de lo más hipócrita. Se olvida ese teórico de la justicia social de que cuando una persona enferma en Tanzania o Vietnam, de su bolsillo tiene que salir más del 75 por ciento del precio de su tratamiento, pues el estado no cubre más; mientras que si es él quien sucumbe a la enfermedad en EE.UU. o Gran Bretaña, sólo tendrá que costearse alrededor de una quinta parte de su terapia. Esto demuestra la enorme importancia del precio de los medicamentos para los pobres.

«Escribir una receta de estos medicamentos es como firmar un certificado de muerte. Sabemos que las familias pobres no van a poder hacer frente al gasto, y sabemos las consecuencias.» Los propios médicos que Oxfam ha entrevistado reconocen que extienden las recetas con dolor de corazón. En Zambia, en la región del este, donde la gran mayoría de la población se ve obligada a malvivir con menos de un dólar al día, mujeres entrevistadas por Oxfam aseguraron haber gastado siete dólares para hacerse con los antibióticos que les habían recetado para tratar la neumonía infantil, una de las principales causas de mortalidad infantil en la zona. En muchos lugares del mundo, los enfermos ni siquiera acuden al médico, porque saben que no podrán seguir el tratamiento que éste les prescriba.

En el África negra el sida avanza a gran velocidad. Y su impacto en las familias sin recursos es atroz. Cuando una persona pobre pierde su

Pago directo en metálico como porcentaje del gasto total en salud: países seleccionados



Fuente: Organización Mundial de la Salud

salud, lo pierde todo. Gasta en el tratamiento lo que no tiene y deja de ingresar lo poco que ingresaba porque tiene que abandonar el trabajo. ¿Qué pasa, entonces? Que los pobres prefieren aguantar y no van a buscar su tratamiento, o lo retrasan hasta el momento crítico, o no lo terminan por falta de ingresos suficientes, o se endeudan, o venden sus escasas posesiones. Todo para recuperar la salud, la suya, la de sus hijos. Eso, hoy. Cuando las medicinas cuesten, a partir de 2005, el doble o el triple en los países en desarrollo, la tragedia adquirirá tintes de salvajada. El ADPIC es una auténtica lápida con un nombre y apellido cincelados: el de cada persona de salud frágil que vive en un país sin los recursos de los industrializados.

La emergencia del sida en África no puede esperar. Es sólo un ejemplo, pero resulta muy ilustrativo de lo que las políticas del Norte son capaces de provocar en el Sur.

Pero podemos enumerar más casos. Si nos empeñamos, podríamos poner una fila de fichas de dominó, una por país en situación de pree-

emergencia ante lo que se les vendrá encima cuando el acuerdo —da vergüenza llamarlo así— ADPIC sea aplicado. Por ejemplo, Colombia calcula que su gasto en medicamentos se verá incrementado en un 20 por ciento en 2005. Mientras, nueve millones de colombianos, que dependen del Fondo de Garantía y Solidaridad Nacional, no saben que en pocos años tendrán más dificultades para acceder a tratamientos para sus enfermedades. Son fichas de dominó esperando el empujoncito que las derrumbe una por una.

La locura sostenida

El propio ADPIC prevé una serie de salvaguardas a favor de la salud. No era de recibo firmar un papel sin que éste, al menos en su letra pequeña, reconociera que la salud de las personas es más importante que su propiedad intelectual. Se prevén dos mecanismos: el de las licencias obligatorias y el de las importaciones paralelas. Ambos son dos caminos para llegar al mismo punto: una rebaja del precio de un determinado tratamiento por razón de necesidad, de emergencia nacional. Uno permite a los gobiernos otorgar varias licencias para fabricar medicamentos patentados por otra empresa y el otro autoriza a importar esas terapias de otros países donde su precio es más bajo. Aunque esta última opción prohíbe expresamente la importación de genéricos —lo que haría descender de verdad los precios—, ése fue el camino que eligió Sudáfrica en 1997. Y no se lo quisieron permitir.

Hay más de 500.000 huérfanos de sida en Sudáfrica; cada año, nacen más de 50.000 niños infectados por el virus por el contagio materno durante la gestación. Son casi cinco millones de enfermos sólo en Sudáfrica. Pero 39 empresas farmacéuticas saltaron como un resorte para denunciar la ley que en 1997 promulgó el gobierno sudafricano para autorizar las importaciones paralelas de los tratamientos que necesitaba para evitar que su país se muriera poco a poco de sida. Alegaban estas compañías que se estaban violando los principios de la OMC y sus derechos. Tuvieron que retirar la denuncia porque una campaña internacional liderada por South African Treatment Action Campaign, Médicos Sin Fronteras y Oxfam Internacional las denunció a nivel mundial y, por vergüenza —no sin resistencia, eso sí—, bajaron la cabeza.

EE.UU. suele ser quien más defiende la *ortodoxia* del ADPIC. El Representante Comercial de EE.UU. (USTR), utilizando legislación nacional sobre comercio conocida como «Especial 301» ha amenazado en repetidas ocasiones a países que considera que no están cumpliendo

las normas. Estados como la India, Egipto, Argentina y la República Dominicana han visto cómo el gran hermano estadounidense se fijaba en ellos para darles con el palo en vez de para preguntarles si les hacía falta alguna ayuda para salir adelante. Y es que el USTR parece el *brazo armado* de la Asociación Norteamericana de Compañías Farmacéuticas Investigadoras y Fabricantes (PhRMA), que representa los intereses de Pfizer, Merck y Bristol Squibb Myers (Oxfam, 2001g).

La contradicción de los países ricos

Mientras se persigue al pobre transgresor allá donde se quiera encontrar, los hermanos ricos del Norte se permiten actuar de forma hipócrita en el sentido contrario de lo que predicán. Igual que hacen en otros campos —agricultura, materias primas, etc.—, el sector de la propiedad intelectual no iba a ser menos.

Tras los ataques del 11 de Septiembre de 2001, EE.UU. vivió inmerso en el pánico. Hubo quien aprovechó la ocasión para sembrar el país de cartas con polvos de ántrax —o carbunco, en castellano—. El caso es que, ante la situación creada, las autoridades estadounidenses, viendo que podría llegar un momento en que no se pudiera satisfacer la demanda de medicamentos y advirtiendo que éstos eran demasiado caros para que la administración se hiciera cargo del gasto, presionaron a los fabricantes para que redujeran los precios de los medicamentos. La amenaza fue no respetar sus derechos. Y Bayer, productora de los tratamientos más efectivos contra el ántrax, tuvo que ceder (Fushrum y Winslow, 2001). En Canadá la amenaza fue aún más directa: el gobierno advirtió que permitiría la fabricación de esas terapias a fabricantes locales si no se atendían sus exigencias (Financial Times, 2001).

La cara de tonto que se le quedó a todo aquél que se acordaba del caso sudafricano de hacía cuatro años es inimaginable. La legitimidad del ADPIC quedó en entredicho y la autoridad de la OMC, por los sueños. Actitudes como éstas logran hacer de la OMC una institución prematuramente avejentada y caduca.

Pero es que los tratados bilaterales y regionales pueden ser aún peores. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que firmó México para asociarse con EE.UU. y Canadá no prevé cláusulas de salud pública. El acuerdo de comercio entre EE.UU. y Jordania debilita la efectividad de las licencias obligatorias para hacer frente a los monopolios, hasta el punto de que Jordania se vio obligada a retirar una ley de su ordenamiento jurídico que resultaba provechosa por su talante protector. Es el llamado *ADPIC plus*, porque es

como si a nivel particular, los estados pobres se vieran obligados a decir que sí a nuevas restricciones de su libertad y a nuevos obstáculos a su futuro.

En Doha, la presión pública logró una modificación de la normativa respecto a los medicamentos. Se firmó un acuerdo en el que se reconoce que la salud pública está por encima de la propiedad intelectual y se explicita que, por lo tanto, un país pobre que se encuentre ante una emergencia sanitaria tiene derecho a producir o importar medicamentos genéricos. Sin embargo, este acuerdo es imperfecto porque no reconoce el derecho de exportación de medicamentos a los países en emergencia. Por lo tanto, un país pobre que tenga necesidad de importar, no encontrará proveedor, porque nadie está autorizado a exportarle. Hasta el cierre de esta edición, el incumplimiento de este acuerdo es un problema sin resolver.

¿Qué se puede hacer?

- ☐ El ADPIC no va a ayudar nada a que las empresas de genéricos aporten su granito de arena a la salud de los estados pobres invirtiendo en I+D. Se estima en 500 millones de dólares el coste necesario para llevar un nuevo medicamento al mercado, lo que está fuera del alcance de la mayor parte de las empresas de genéricos. O cierran o se asocian con las grandes ETN farmacéuticas. Con lo que se acabó esa posibilidad.
- ☐ La promesa de que el ADPIC haría que los ricos invirtieran en las enfermedades de los pobres, porque, al menos, les resultarían rentables, es irreal. Los pobres no tienen dinero para comprar medicamentos, no pueden pagar esa I+D. Se gasta más en el Norte en tratar una enfermedad tan sencilla como la fiebre del heno (2.200 millones de dólares anuales) que lo que se gasta en medicamentos en toda África. ¿Qué resulta más rentable a las ETN?
- ☐ El ADPIC frena el papel que podrían representar las grandes empresas farmacéuticas en el desarrollo sanitario de los países pobres. Al final, sólo la ayuda internacional podrá solucionar el problema, mediante un mayor esfuerzo que el hecho hasta ahora.
- ☐ La protección de las patentes es muy importante, hay que mantenerla sin lugar a dudas, pues es muy caro investigar y muy barato copiar; pero es necesario arbitrar las medidas que protejan a los pobres y que esas medidas se respeten sin presiones ni amenazas.
- ☐ Hay que evitar las habituales trampas de los fabricantes, que suelen hacer leves cambios en la composición del medicamento al final de

la vida de la patente para alargar su vigencia y seguirse beneficiando ilegítimamente de la protección a la propiedad intelectual. Esto eleva los precios de los medicamentos vitales para los pobres.

4.3 Otro ejemplo más: el Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS)

«¿Qué servicios fueron liberalizados? Los servicios financieros. ¿Qué país es el principal exportador de servicios financieros? Estados Unidos. ¿Qué servicios no se abrieron? Los servicios de la construcción, los marítimos, los del trabajo no cualificado, que son los que conciernen a los países en desarrollo. Todos ellos permanecen cerrados.» (Joseph Stiglitz, Premio Nobel y ex Economista Jefe del Banco Mundial, octubre de 2201)

Ellos mismos se dan cuenta de lo que hacen. O sea, que no es que desconozcan los efectos de las políticas que proponen —imponen. Qué va; son muy conscientes de ello. El AGCS está orientado a los servicios financieros. Los pobres podían haberse beneficiado de la firma de este documento si se hubiese reconocido la liberalización de otro tipo de actividades —como el mercado laboral—, pero la aplicación ha sido muy distinta. Y, ¿por qué? Pues porque el AGCS fue el producto de intensas presiones de la Coalición por la Industria de Servicios (CSI), bajo la que se amparaban conglomerados financieros como Crédit Suisse y American Express. Un amplio análisis concluye que el AGCS «podría tener efectos devastadores en la capacidad de los gobiernos para aliviar las necesidades de sus ciudadanos más pobres» (World Development Movement, 2001b).

Su redacción se basa en tres principios: el de la no discriminación —cualquier ventaja otorgada a un suministrador ha de ser concedida a todos los demás—; el del ‘trato nacional’ —por el que no está permitido favorecer a una empresa nacional frente a las procedentes del extranjero—; y el que prohíbe toda una serie de barreras para el acceso a los mercados.

4.3.1 El mercado mundial de los servicios

Es éste el sector de mayor crecimiento mundial en los últimos 15 años. Se ha triplicado su volumen hasta llegar a los 1,2 billones de dólares anuales, una cuarta parte de las transferencias a nivel planetario. El

desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación beneficia tanto a las series de televisión de dibujos animados como a los servicios informáticos de un banco radicado en un paraíso fiscal. Sólo la India ha visto favorecida su participación en este sector al crecer sus exportaciones desde los 225 millones de dólares en 1990 hasta los 1.750 millones en 2000. Algo parecido ha pasado en México, por el desarrollo de las maquiladoras.

Pero ya hemos visto que no son exportaciones que dejen demasiado beneficio en los países pobres. Ya hemos descrito los mecanismos por los que las grandes ETN recuperan su Inversión Extranjera Directa (IED). Además, el 80 por ciento del comercio de servicios en el mundo se da entre los países ricos.

4.3.2 Lo que dice la teoría

Los países ricos, al lograr la firma de este acuerdo en el seno de la OMC, se pusieron todos en fila para darse mutuamente palmaditas de felicitación en la espalda. Porque, si bien la teoría es una, la realidad, como siempre, acaba siendo otra.

La OMC ve el AGCS como el mayor avance en el sistema multilateral de comercio desde la Segunda Guerra Mundial. Su complejidad —por la que un tribunal lo tendría difícil para dictar una sentencia basada en su articulado— no arredra a los países ricos a la hora de celebrar el éxito que supuso su firma. El AGCS pretende un proceso sucesivo de una liberalización cada vez mayor. Esto lo distingue de los demás acuerdos de la OMC, ya que normalmente se trata de normas estancas que ponen unos plazos temporales, pero que pretenden un objetivo final. Aquí, el objetivo es indeterminado: cuanta más apertura, mejor; en cada uno de los campos del sector servicios, vayamos globalizando.

Asimismo, al contrario que en el resto de los acuerdos auspiciados por la OMC, éste se basa en una *lista positiva*, por la que todo mercado que no esté incluido en la lista de los liberalizados no tiene por qué incluirse, si un estado no quiere. Esta aparente libertad de acción, en realidad no es tal. Los países pobres se ven presionados para avanzar en la apertura y, una vez liberalizados, aumenta la indefensión que sufren sus empresas, gracias a la cláusula del 'trato nacional' y a la de no discriminación.

El AGCS prevé cuatro modos de suministro de servicios:

- ❑ Disposición transfronteriza: la más parecida al comercio de bienes. Implica la compra de un servicio —por ejemplo, una póliza de seguros— por parte de un consumidor en un país a un proveedor radicado en el extranjero.
- ❑ Consumo en el extranjero: personas que viajan a otro país para disponer de un servicio (educación, tratamientos médicos, etc.).
- ❑ Presencia comercial: una empresa de un país decide establecerse en otro para comenzar a ofrecer sus servicios (bancos, telecomunicaciones, etc.).
- ❑ Movimiento de particulares: un proveedor de servicios abandona su país para ejercer su actividad en otro.

¿Qué pasa? Que los países ricos presionan para favorecer el tercer modelo y los pobres tratan de que sea el cuarto el que predomine. Como siempre, ganan los ricos y pierden los pobres. Ese tercer punto otorga una cantidad enorme de derechos a las grandes ETN, que ya no ven obstáculos para establecerse, con sus condiciones, en otros estados, que no pueden ejercer presiones para defender a sus consumidores o a sus propias empresas. Es la misma soberanía de los países en desarrollo la que se ve atacada y podría considerarse como un nuevo modo de colonización.

La opción de los países en desarrollo por el cuarto modelo es muy evidente. El bajo coste de su mano de obra es lo mejor que pueden ofrecer. Pero los países ricos se cierran en banda a esta opción, más influidos por las políticas de inmigración que por las del libre comercio.

Mientras, el Norte, apuntalando su presencia en el Sur a través de sus empresas, invierte en sectores estratégicos, como el bancario —acudiendo a los procesos de privatización de los últimos años— y como el de los servicios básicos. El agua y la electricidad de muchos estados en desarrollo son hoy suministrados por empresas del Norte. Ya ni lo más básico está en manos nacionales. El peligro de que las ‘realidades del mercado’ primen sobre las necesidades de las familias y se disparen los precios, dificultando el acceso a servicios básicos, es real.

4.3.3 Lo peor puede estar por venir

El AGCS es, como hemos visto, un acuerdo abierto, en constante desarrollo. Y ese desarrollo depende de las negociaciones que se llevan a

cabo en el seno de la OMC. Unas negociaciones que bajo el epígrafe de 'técnicas' esconden verdaderos desafíos que tendrán que afrontar los países en desarrollo. El Norte quiere más, no se cansa de acaparar mercados, y la liberalización es una buena herramienta para tomar el control de los sectores que aún no están en sus manos.

Los gobiernos de los estados industrializados están intentando llevar a cabo las propuestas de la CSI mediante interpretaciones del AGCS que podrían ampliar las categorías de servicios contempladas. Unas propuestas que son básicamente «ampliar los compromisos liberalizadores con medidas como el derecho a establecer un negocio en mercados extranjeros, el derecho a la propiedad de todo o la mayoría del capital de estas sociedades y el derecho a recibir el mismo tratamiento que cualquier negocio local» (Vastine, 2000a).

Lo cierto es que parece una broma que los ricos quieran poder establecerse con armas y bagajes en los países pobres, bajo las mismas condiciones, con derecho a las mismas subvenciones o protecciones que las empresas locales y, encima, que nadie proteste porque es 'un derecho'.

Los países pobres se están viendo ante la posibilidad de tener que ampliar sus compromisos liberalizadores a sectores como la sanidad y la educación, lo que permitiría a proveedores extranjeros competir con el Estado. Y una compañía de sanidad privada no tiene los mismos intereses en la salud pública que en la rentabilidad de sus sucursales. Si se instala en un país en desarrollo —olvidémonos por un momento de los Países Menos Adelantados— y compite con el sistema público de salud, seguramente pueda acceder con más facilidad y mejores precios a mejores medicamentos. Y la sanidad quedará dividida en salud para ricos y beneficencia para pobres.

La UE ha pedido ya a uno de los comités de la OMC encargado del AGCS que investigue las posibilidades de incluir el «agua para uso humano» —actualmente excluida— bajo el concepto de «servicios medioambientales» —que sí están incluidos en el AGCS. Si se acepta esta propuesta, los países en vías de desarrollo serán objeto de fuertes presiones para que privaticen el agua y las empresas europeas ya están preparadas para beneficiarse de esa eventualidad. De hecho, Thames Water, Ondeo y Vivendi ya están estudiando esa posibilidad (Tremolet, 2001).

4.3.4 Qué está en juego

Quizá lo más importante que se pone sobre la mesa actualmente en la OMC sea la capacidad de los estados para imponer unas reglas de juego que garanticen objetivos de desarrollo. Y numerosas cuestiones de importancia vital, como los derechos humanos, la justicia social, la equidad y la responsabilidad de los estados y los agentes económicos.

Es muy grave lo que puede venírseles encima a los pobres, ya suficientemente explotados, si el agua que sale de sus grifos es propiedad de una empresa extranjera, o si la electricidad que alumbra su bombilla rinde beneficios a una compañía privada del otro lado del planeta. No se trata sólo de una nueva manera de expolio, más sofisticada que la colonización de hace un siglo: los pobres de a pie, los que tienen dificultades para pagar sus deudas, los que salen a la calle a buscar *laburo* cada día y no lo encuentran, éstos, van a sufrir una nueva vuelta de tuerca en sus ya apretados cinturones.

Los países en desarrollo se descapitalizan, sus habitantes se empobrecen y el sistema es insostenible. Claro que, mientras aparentemente se sostenga, los países ricos amasarán cada vez más dinero y sus habitantes gastaremos más en ocio y tratamientos de belleza sin ser conscientes de la realidad que nos rodea.

No es lo mismo el mercado de los coches o el de los televisores que el mercado de la sanidad o la educación. Una vez que el Norte ya domina planetariamente los primeros, va ahora por los segundos; pero no se puede lograr queriendo aplicar los mismos principios, porque no es verdad que sea lo mismo. Sin embargo, la ortodoxia dicta siempre lo mismo: «Los mercados libres son más eficientes que la intervención gubernamental.» (BM, 2002) Pues no. Y, además, en estos sectores, el valor fundamental no es la eficiencia, sino el acceso a ellos en igualdad de oportunidades. Por poner dos ejemplos fáciles de compartir, es preferible que haya un sistema básico de salud para todos, que un sistema muy sofisticado sólo para los ricos. También es mejor que todos tengan acceso a la educación y no que se inviertan los presupuestos de un país en una formación de élite para los más pudientes, condenando al analfabetismo a todos los demás.

No se puede tomar la liberalización de mercados o la política de privatizaciones como un axioma indiscutible. Como en todo, el secreto está en la medida y la oportunidad de las reformas. En Argentina, la privatización de las telecomunicaciones favoreció a los pobres urbanos —aunque ha olvidado a los pobres rurales—, bajando las tarifas. La li-

beralización de los servicios comerciales, bien llevada, puede ser beneficiosa. Pero eso no es lo que está en peligro aquí. De lo que se trata es de saber si queremos también abrir la jaula en los servicios básicos y dar entrada al capitalismo salvaje, que no entiende de personas, sino de números.

Países con un marco regulador débil verán como, si se hace esto, a largo plazo los efectos serán muy perjudiciales, tanto en términos de eficacia económica como en términos de reducción de la pobreza. En muchos casos, la privatización ha traído monopolios privados para sustituir a los públicos. Si éstos son malos, aquéllos son peores, porque es necesario regular muy bien el mercado para que no abandonen a los más desfavorecidos. En América Latina no se ha logrado. Los gobiernos del Cono Sur no han logrado defender a sus pobres. Quizá por desidia, quizá por incapacidad, quizá por algún interés inconfesable.

El agua de Bolivia

Casi un tercio de la población boliviana —o sea 2,5 millones de personas— aún no tiene acceso al agua corriente (UNICEF, 2000). Esto fomenta las enfermedades infecciosas que acaban con la vida de uno de cada diez niños menores de cinco años. Bolivia trató de paliar esta situación privatizando el suministro de agua en la segunda mitad de los 90, pero la medida le salió rana. Sí ascendió el acceso al agua corriente en las zonas urbanas, un 15 por ciento. Pero también subieron las tarifas, lo que creó nuevas dificultades a los pobres. En la ciudad de Cochabamba, el aumento excesivo de los precios llegó a provocar altercados públicos. Resulta chocante ver gente enfrentándose a las fuerzas del orden a piedra limpia por culpa del agua. Parece algo de otra época, pero está pasando ahora.

Además, los pobres de las zonas rurales quedaron abandonados. Ni les subieron las tarifas ni nada, porque tampoco les llegó nunca el agua corriente. El gobierno boliviano ha tratado de arbitrar medidas que compensen estos desequilibrios. Ha dividido el suministro de agua en dos zonas: las rentables comercialmente —cuya explotación queda en manos privadas— y las no rentables. A través de subvenciones a los propios consumidores o a los gobiernos locales se trató de garantizar el acceso al agua en las zonas rurales.

Pero no está muy claro que la OMC considere legales estas medidas. Porque si para subvencionar el agua de los pobres se grava con impuestos el agua de los ricos, y ésta es suministrada por una empresa

extranjera, no se cumple el principio de igualdad de trato: la empresa extranjera se puede sentir discriminada —así, como suena— y denunciar al estado.

Bolivia marcará el paso de otros países. Porque, si los estados en desarrollo no estaban suficientemente acogotados por las exigencias liberalizadoras del FMI y del BM, el AGCS dota a las ETN del Norte de nuevas herramientas de extorsión. Cuando en esos países se liberalicen servicios como el agua o la educación o la sanidad, el AGCS será el marco que rijan. Y se liberalizarán: un repaso aleatorio de los programas de préstamo del FMI en 2000 reveló que las condiciones negociadas con 12 países presentaban disposiciones de privatización de aguas (Dhanarajan, 2001).

Hay 1.300 millones de personas en el mundo que no tienen acceso al agua corriente. En 2035, esta cifra puede ser del doble. Para entonces, el AGCS ya habrá ejercido su verdadero poder liberalizador y el peligro será entonces que el agua estará en manos privadas y, la solución, por tanto, mucho más lejos.

4.4 Agenda para la reforma

La OMC crece en poder desde la Ronda Uruguay. Sin embargo, ha fracasado en su estrategia para reducir la pobreza, si es que la tuvo en algún momento. Por otro lado, ese mismo poder cercena la libertad de los gobiernos del Sur para diseñar sus propias políticas y estrategias de desarrollo. La amenaza real, como se ha descrito, es el crecimiento continuado de la brecha entre ricos y pobres.

La solución no es borrar del mapa a la OMC: la alternativa es la jungla y eso sería aún peor para los países del Sur, pues ya hemos visto cómo los acuerdos regionales o bilaterales son siempre más restrictivos que los generales. Pero se pueden hacer cambios.

4.4.1 La propiedad intelectual

- ☐ La duración y el alcance de las patentes debería reducirse para los países en desarrollo.
- ☐ Los intereses de salud pública deberían primar: el derecho de una persona a la salud está por encima del derecho de una compañía a su patente. La declaración de intenciones en Doha inició un buen camino, pero no sólo debe tomar carácter vinculante, sino también

abordar el derecho de exportación de medicamentos genéricos en caso de emergencia.

- ☐ Todos los países en vías de desarrollo deberían poder obtener medicamentos de la fuente más barata, otorgándose un respaldo especial a aquéllos que no disponen de capacidad de producción propia.

4.4.2 Servicios

- ☐ Los objetivos de desarrollo deberían ser una prioridad en las negociaciones del AGCS: los pobres deben poder ofrecer el desplazamiento temporal de su mano de obra a los países ricos.
- ☐ Los servicios públicos deberían quedar al margen de los compromisos liberalizadores.
- ☐ Incluir un compromiso claro en el que se estipule que los gobiernos conservan el derecho a limitar la liberalización en aquellas áreas consideradas capitales para el desarrollo nacional y la reducción de la pobreza.
- ☐ Los países en desarrollo deben poder mantener su derecho a proteger las compañías locales de las inversiones extranjeras en los sectores que consideren necesarios para la reducción de la pobreza.
- ☐ Los gobiernos deben conservar su derecho a regular la inversión extranjera obligándola a establecer vínculos con las industrias locales.

5. CÓMO HACER QUE EL COMERCIO «TRABAJE» PARA LOS POBRES

«Intentemos trabajar juntos, el consumidor y el agricultor. Una alianza entre nosotros garantizará que los consumidores obtengan productos que satisfagan sus requisitos y que los agricultores reciban un precio justo. Hablo con el corazón en la mano. Todas las comunidades agrícolas desean producir plátanos de buena calidad y a precios razonables, y que se las trate de forma adecuada.»

WILBEFORECE EMMANUEL,
cultivador de plátanos y miembro de WINFA

Es muy difícil hablar de los distintos aspectos del comercio internacional sin que algo suene a repetido: ningún tema de los abordados puede entenderse por sí mismo sin contar con los demás aspectos. Es decir, no es posible explicarse la crisis de los mercados de materias primas sin hacer referencia a las subvenciones agrícolas en el Norte; ni se puede entrar a desentrañar la capacidad del comercio para reducir la pobreza sin tocar, al menos de pasada, los derechos laborales de las personas.

¿Por qué es tan complicado este asunto? Casi cada acto que llevamos a cabo en nuestras vidas tiene que ver con el intercambio de bienes y servicios. Desde levantarnos por las mañanas de unas sábanas tejidas por unas manos —y no por otras— hasta coger el autobús, que circula propulsado por derivados del petróleo, pasando por la cerveza —de cebada— que tomamos en el bar con los amigos. Casi todo tiene que ver con el comercio: alguien tejió, extrajo o plantó. Pero también casi todo tiene que ver con la política, las relaciones humanas, la economía financiera, la educación, la sanidad, etc.

Aunque logremos que los países pobres accedan a los mercados de exportación de bienes y servicios en igualdad; aunque consigamos



que se respeten los derechos laborales de los trabajadores del Sur; aunque alcancemos una situación de igualdad de oportunidades y estabilidad en los mercados, probablemente siga habiendo pobreza. Y, ¿por qué? Porque hay un montón de condicionantes que siguen tirando hacia abajo de los desfavorecidos y ascendiendo a los afortunados. Como una polea, o más bien como un complejo mecanismo de relojería.

El juego de vivir en este planeta se ha diseñado con unas reglas injustas en todos los ámbitos, no sólo en el del comercio. Cualquier lector o lectora medianamente informado habrá pensado que hay cosas que se quedan en el tintero, y es cierto, porque el comercio está influido y determinado por numerosas variables. Y los ricos ya han ideado demasiadas normas que perjudican a millones de personas pobres. Es momento de movilizarse para conocerlas y cambiarlas.

Porque si nos paramos a pensar, hay países e incluso regiones que ya disfrutan del acceso a mercados, o en los que algunas empresas ya están dispuestas a establecer condiciones relativamente dignas para sus trabajadores. También es cierto que, tras lograr de la Organización Mundial del Comercio (OMC) la posibilidad del uso de medicamentos genéricos en países con necesidades urgentes de salud pública, países

como Sudáfrica se niegan ahora a conceder antirretrovirales a las embarazadas infectadas de VIH, cuando los genéricos ya están disponibles.

La lucha contra la pobreza supone tocar muchas teclas de forma consecutiva, y algunas de ellas al mismo tiempo. Es prácticamente seguro que abrir completamente los mercados del Norte, garantizar la participación de los países pobres en las instituciones internacionales, mejorar las reglas de la OMC sobre inversiones o propiedad intelectual, o incluso frenar los programas de liberalización del FMI y del BM no supondría una solución completa a los problemas de la pobreza si no se dan otras medidas paralelas y complementarias que son claves para el desarrollo.

5.1 Las responsabilidades de los países pobres

De lo que se trata es de garantizar que los mercados mundiales *funcionen* para los pobres. Y eso implica medidas nacionales que tienen que ver con el comercio, siquiera sea tangencialmente. Realmente, una parte sustancial de esta construcción de estructuras beneficiosas para dar lo que es suyo a los pequeños productores, a las subempleadas, a los niños hambrientos y analfabetos, a las niñas marginadas desde la placenta materna, es responsabilidad de los gobiernos y las sociedades del Sur. Y lo cierto es que son pocos los políticos de países en desarrollo que han dado pruebas de un compromiso por sacar de la indigencia a sus administrados.

5.1.1 La educación y la salud

Si queremos para nuestras sociedades opulentas una educación de calidad y la bautizamos como garantía del futuro de nuestros países, lo mismo pasa en los países pobres. Pero a escala exagerada, porque allí se parte del analfabetismo de generaciones. Muchos de los requisitos para lograr una verdadera reducción de la pobreza pasan por medidas que nada tienen que ver en un principio con la economía. Superando el hecho de que moralmente —y así consta en la declaración universal de los derechos del niño— cualquier menor tiene derecho a una formación educativa y cualquier gobierno tiene obligación de dársela, el caso es que para asegurar el avance de una sociedad es necesario invertir en educación.



Hoy, el capital humano está desbancando al capital físico como fuente de riqueza. En la economía globalizada del siglo XXI, con tanta sociedad de la información y numerosas nuevas tecnologías, la educación es posiblemente el requisito previo más importante e imprescindible para asegurar una participación satisfactoria y creciente en el comercio mundial (Bennel, 2000).

Los datos, recopilados y amontonados, son abrumadores. En el mundo de Internet por banda ancha y los móviles de tercera generación, casi uno de cada cinco adultos del mundo en desarrollo no sabe leer ni escribir. Existen 125 millones de niños

que, en edad de educación primaria, no asisten a la escuela. En ambos casos, adultos y menores, las dos terceras partes son mujeres, lo que asegura muchas más generaciones de discriminación sexual por venir. La discriminación por sexo sigue siendo enorme: como promedio, las niñas del sur de Asia dedican tres años menos que sus compañeros varones a la escuela y, en África, existe una brecha del 10 por ciento entre los índices de matriculación para las niñas y los niños.

El déficit en África es especialmente dramático: de seguir con las actuales tendencias, en 2015 la región tendrá a la mitad de sus hijos sin escolarizar (Oxfam, 2001i). Pero aún es peor. Eso son las cifras de matriculación, que no reflejan una realidad mucho más alarmante. Muchos niños abandonan la escuela antes de completar su formación primaria, incluso en países de ingresos medios, como Brasil o Perú, donde un tercio de los menores abandona las clases antes de graduarse. En Brasil, sólo un 15 por ciento de los niños pobres completa la escuela primaria, frente a la casi totalidad de los niños de familias ricas (Filmer y Prichett, 1999).

Y es más, muchos de los que completan el ciclo primario salen con demasiadas carencias educativas debido a la mala calidad de la formación recibida. Se calcula que es lo que le pasa a una tercera parte de los niños indios. Teniendo en cuenta que menos de la mitad de los menores de la quinta parte más pobre de la India no llega a matricularse en la escuela —frente a la casi universalidad de la educación de la quinta parte más rica—, y que es en los sectores menos favorecidos donde las escuelas están dotadas de menos recursos, nos encontramos con que de esa mitad que se matricula, si una gran parte no acaba los estudios y otra gran parte los termina con carencias, los pobres de la India nunca serán trabajadores cualificados. Y ya se sabe lo que eso significa.

África podrá, de alguna manera, aumentar su participación en el comercio mundial, pero mientras más de la mitad de sus menores estén sin escolarizar, de poco le servirá para reducir sus niveles escandalosos de pobreza. Si la India sigue aumentando su exportación de productos de alta tecnología al tiempo que sus niños van sólo cinco años a clase y sus niñas sólo tres, y al tiempo que 30 millones de menores están sin escolarizar y que el 40 por ciento de sus adultos son analfabetos, la brecha entre favorecidos y abandonados será cada vez mayor.

Los estados que no inviertan en educación cada vez tendrán menos posibilidades de salir adelante, porque el desarrollo mundial camina hacia la sociedad del conocimiento. Y la implicación secundaria de todo esto, la consecuencia a la que lleva, es el creciente poco interés en invertir en estos países, pues no habrá *de dónde sacar*, lo que provocará más exclusión a nivel mundial e interno. O sea, que los pobres se quedan sin salida. Porque la formación se traduce directamente en resultados, no es sólo una inversión para el futuro. Una investigación nacional revela que finalizar la educación primaria eleva los resultados de los pequeños agricultores en un 9 por ciento, con rendimientos incluso mayores en el caso de las niñas (Appleton, 1996).

El caso es que esta responsabilidad es de los propios gobiernos de los países pobres. Muchos de los estados con peores indicadores de educación infantil —como la India— invierten menos del uno por ciento de su PIB en este aspecto. En Asia y África es normal que los presupuestos nacionales dediquen partidas muy superiores a la compra de armas que a la inversión en formación. Ésta se ve como una distracción frente a los retos más importantes y reales de los países. Y la falta de inversión pública supone que sean las familias las que deban asumir la carga de pagar la educación de sus hijos. Y si a veces falta

para comer, cómo no va a faltar para el colegio. Ése es un *impuesto* que los pobres no pueden asumir.

Y lo que pasa con la educación es directamente extrapolable a la salud. Las diferencias sanitarias entre ricos y pobres demuestran que la enfermedad es producto de la pobreza: mala alimentación, falta de acceso al agua potable, inexistencia de servicios médicos, etc. Todo ello hace a los pobres más vulnerables a las enfermedades infecciosas. Pero también, además de consecuencia, es causa de la pobreza. Porque cuando un pobre cae enfermo deja el trabajo, que es lo único que tiene, y gasta sus ahorros, que es lo único que le queda. Esto obliga a las mujeres a emplearse en las labores del hogar, a buscar un empleo con el que alimentar a la familia y a sacar tiempo para cuidar a los familiares enfermos. Y si el enfermo es el niño, se ve afectada su capacidad de aprendizaje, se debilita su desarrollo y, muchas veces, se pone en riesgo su vida.

Los efectos sobre las economías nacionales son acumulativos y, con frecuencia, devastadores. El sida, la malaria y la tuberculosis son enfermedades o curables o medianamente tolerables en el Norte. En el Sur suponen pérdida de vidas humanas sin remisión y, lo peor de todo, es en esos países donde se concentran más de dos tercios de los 33 millones de pacientes de estos males que hay en el mundo (Sachs, 1999).

Pero las políticas sanitarias de los países en desarrollo brillan por su ausencia. Se calcula que una tercera parte de la población de los países pobres carece de acceso a los servicios sanitarios y que una población incluso mayor no tiene acceso a medicamentos a precios asequibles. Y sin salud, no hay comercio internacional que aporte oportunidades de desarrollo a país alguno.

5.1.2 La pobreza es rural

¿Quiénes son los más pobres de los pobres? Los pobres rurales. Se calcula que las tres cuartas partes de las personas que viven en la extrema indigencia en el mundo habitan en zonas rurales. Sin embargo, ellos no son la prioridad. Claro, como son tan pobres no tienen megáfonos para hacerse oír en manifestaciones, ni tiempo para manifestarse, ni medios de comunicación para denunciar, ni ganas de comunicar. Lo que quieren es comer.

Los planes de liberalización, las reformas económicas que se cacarean como salvadoras y que se anuncian como la solución a todos los

males de los pobres se aplican habitualmente como un patrón preestablecido. Como si se partiera del mundo platónico de las ideas en el que todo es perfecto como teoría, se propone la apertura de mercados para que los pobres dejen de serlo, como si fuese tan sencillo. Sin embargo, no se tiene en cuenta que estas medidas pueden empujarles a soportar prácticas laborales explotadoras o que sus medios de vida pueden verse arrasados ante la competencia externa de productos de mayor calidad a mejor precio.

Los pobres rurales son quienes más desigual acceso a los bienes físicos y financieros tienen entre todos los agentes del comercio para beneficiarse de sus bondades. En muchos países —como Brasil, Bolivia, Sudáfrica, Kenia y algunas partes de la India—, la propiedad de la tierra está altamente concentrada. La FAO calcula que unas dos terceras partes de la población rural de América Latina no poseen tierras o las que tienen no son suficientes para cubrir sus necesidades básicas (FAO, 1998). La falta de acceso a la tierra limita las posibilidades que la agricultura para la exportación proporciona para salir de la pobreza. En esos países tan pobres como los enunciados, los que se benefician de la tierra son los ya favorecidos.

Pero es que hay un problema mayor. Si no tener donde cultivar es un obstáculo, otro igual de grave es el de las infraestructuras de comunicación. Especialmente en las áreas de alta concentración de pobreza. Los costes de transporte provocados por la mala calidad de las carreteras o incluso por su inexistencia repercuten en los costes de producción. De modo que para mantener la competitividad de los precios, son los pobres los que renuncian a una parte sustancial de sus ingresos y a oportunidades de empleo (Delgado, 1995; Minten y Kyle, 1999). En África este problema es absolutamente dramático: la densidad de la red de carreteras rurales de todo el continente —medida en kilómetros de vía por kilómetro cuadrado— es de sólo un siete por ciento de la que hay en la India, que ya es extremadamente baja (Collier y Cunnning, 1999). En Kenia, los costes de comercialización de los cultivos alimenticios son un 40 por ciento más altos que en Indonesia. Sin acceso a vías de transporte, los pobres rurales no dejarán de serlo.

Todo esto se junta en varias consecuencias que aumentan la exclusión de los campesinos sin recursos. Los precios de los fertilizantes son más altos para ellos, por las malas carreteras; no hay manera de vender productos en los mercados urbanos, adonde llegan los cultivos del Norte subsidiados, lo que hace bajar —aún más— los precios; sin acceso a la irrigación, a las infraestructuras, a la tierra, ¿cómo van a

aprovechar las oportunidades de la liberalización de los mercados? En América Latina, el rápido incremento de la exportación de frutas y verduras ha sido aprovechado por las grandes explotaciones comerciales, no por las poblaciones empobrecidas. ¿Dónde están las ventajas para ellas?

Pues las ventajas están en cambiar las políticas de los países en los que viven. Empezando por la redistribución de la tierra. En Brasil, el Movimiento Sin Tierra ha establecido más de 1.000 asentamientos en zonas no explotadas que están beneficiando a un gran número de familias que antes no tenían nada. Estas explotaciones tienen una productividad similar a la de las grandes granjas, pero utilizan más mano de obra y menos capital. Lo curioso es que son los propios pobres los que se han organizado para darse oportunidades, sin contar con un gobierno que los tenía olvidados y al que le están solucionando la papeleta. La injusticia se ceba con estos desfavorecidos con iniciativa cuando advierten que, pese a todo, las inversiones siguen derivándose hacia las zonas de explotación de las grandes empresas y cuando escuchan al BM reconocer la importancia de la redistribución de la tierra, pero defender su aplicación a base de la compraventa de ésta. ¿De dónde sacarían el dinero los pobres para adquirir su pedazo?

Los pobres rurales también se ven abandonados por las inversiones en infraestructuras. Son las grandes granjas las que se favorecen del gasto en mejores conducciones de agua, de los presupuestos para arreglar o construir carreteras. Son los dueños de esas grandes explotaciones los que acceden a créditos y no los pequeños propietarios. Y menos aún si el pobre es *la* pobre. Entonces, su mayor índice de analfabetismo y su menor posibilidad de acceso a la sanidad se juntan a su pobreza y a todos los males de ser campesina. Ellas son las mayores perdedoras de la globalización.

5.1.3 Pobreza en las ciudades: la crisis del empleo

La globalización está creando un sistema complejo. Los estados del Norte, las grandes Empresas Transnacionales (ETN), las instituciones globales —BM y FMI— afirman habitualmente que apertura significa nuevas oportunidades. Es cierto, pero veamos para quiénes.

Es una realidad que el rápido crecimiento de las exportaciones en algunos sectores comerciales en los países en desarrollo ha generado una sustanciosa cantidad de nuevos empleos. Pero también es cierto que otras muchas empresas que gozaban de la protección de las barre-

ras arancelarias en sus países pobres han visto cómo la caída de éstas ha generado de golpe una situación de indefensión ante los productos de fuera —más baratos, de mejor calidad y con más financiación para su distribución— que ha provocado la desaparición de numerosísimos puestos de trabajo.

Es más, aparte de los ganadores y perdedores ya descritos, la calidad del empleo que se está creando al calor de la liberalización de mercados es muy baja. Se crean zonas francas liberadas de impuestos, se exime del pago de la seguridad social, se eliminan los topes horarios y se hace la vista gorda con el trabajo infantil y con el subempleo. Lo que se hace es liberalizar, o ‘flexibilizar’ —como lo llaman las ETN—, el mercado laboral de los países en desarrollo. En realidad, en la mayoría de los casos, esa ‘flexibilidad’ quiere decir diferentes niveles de explotación.

Se ha atribuido —por parte de las ETN del Norte, del BM y del FMI— la baja productividad de los países pobres a la rigidez de los mercados laborales. Una rigidez que, en el mejor de los casos, no era más que derechos laborales y de sindicación o seguros sociales. Y es responsabilidad de los gobiernos de los países pobres haber fomentado y transigido con la eliminación de estos derechos para lograr una mayor inversión extranjera. En realidad, lo que se ha logrado es una mayor vulnerabilidad de los trabajadores y una creciente dependencia de las economías de los países ricos.

La mano de obra barata y vulnerable no es garantía de competitividad, y mucho menos es garantía de reducción de pobreza (OCDE, 1996). En lugar de reforzar los estándares laborales fundamentales establecidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la intervención política de los gobiernos de los países pobres, lejos de beneficiar a sus ciudadanos, lo que está haciendo es deprimir artificialmente sus salarios y sus condiciones de empleo al aceptar las imposiciones de los países del Norte.

5.1.4 Corrupción: la pobreza también crece desde arriba

Y es que, encima, los pobres tienen que pagar por serlo. Es decir, en muchos países sin recursos, nacer desfavorecido es un seguro para la explotación de las más diversas índoles. Es en los países más pobres —Kenia, Bolivia, Bangladesh, Indonesia— donde se advierten los niveles más altos de corrupción (Transparency International, 2001). Y son los propios funcionarios gubernamentales los que se sacan un sobre-

suelo extorsionando a los pequeños productores para la concesión de licencias o para la *protección* de sus pequeñas empresas. Es el llamado ‘impuesto de la corrupción’, que recae con especial virulencia en los más pobres.

Estas prácticas son un freno para la inversión de calidad y debilitan la propia capacidad de los pobres de aprovechar las oportunidades del comercio. Los pagos mensuales en Kenia del *kitu kidogo* —‘algo pequeño’— a los funcionarios o las hasta 10 *mordidas* diferentes para lograr una licencia y transportar sus productos que denuncian los productores de café de Tanzania suponen una carga sobre los costes de producción que representan alrededor de una tercera parte del coste medio de la vida para las familias acomodadas. Qué no supondrá para las pobres.

Cuando a la corrupción se le añade una burocracia lenta y pesada, los precios de las transacciones se elevan para los pobres y para las empresas inversoras extranjeras, lo que supone un doble perjuicio. No se produce riqueza propia ni entra la de fuera. Los directores de empresa de la India cuentan que en sus tratos con la Administración emplean más del triple de tiempo del que emplean en América Latina, lo cual ha animado al economista jefe del BM a afirmar cínicamente que «el acoso burocrático puede ser también una forma de arte» (Stern, 2001).

No parece que los gobiernos de los países pobres luchen demasiado contra las prácticas corruptas, sino más bien que participen de ellas. Al mismo tiempo, tampoco se advierten medidas para aligerar el peso burocrático. Parte de la responsabilidad de los dirigentes del Sur es arbitrar las medidas necesarias para acabar con estos dos *impuestos* adicionales que pagan sus ciudadanos.

5.1.5 Sin infraestructuras no hay comercio... ni desarrollo

La globalización no es un ente en sí mismo. No viaja por el éter para posarse libremente allá donde la llamen. Es un proceso que necesita de canales para instalarse y comenzar a producir sus efectos. Y esos canales están obstruidos en muchos países en desarrollo. Especialmente, en África. En este continente, los seguros de transporte que tienen que pagar las empresas suponen una media de un 15 por ciento de las ganancias por las exportaciones, cuando el promedio del resto de los países en desarrollo es de un seis por ciento (Collier y Gunning, 1999). A esto hay que añadir unos puertos ineficientes y anquilosados, lo que, todo junto, hace que los países africanos sean mucho menos competitivos.

Algo parecido pasa en la India, donde lograr la autorización para comercializar los productos arribados a sus costas lleva el doble de tiempo que en sus competidoras Corea o Tailandia, con, además, unos costes superiores del 20 por ciento (Limao y Venables, 1999; de Stern, 2001).

Un obstáculo más para las ventajas de la globalización es la deficiente red energética de los países pobres. Los cortes de suministro y la baja fiabilidad de éste se pueden suplir con inversiones en generadores, pero éstas sólo están al alcance de las grandes empresas. Como son los negocios familiares y las empresas medianas las que proporcionan la gran mayoría del empleo en estos países, los pobres nuevamente quedan fuera de la rueda del progreso.

Y qué decir de las diferencias tecnológicas. Mientras que en algunos países desarrollados Internet está ya al alcance del 50 por ciento de la población, hay aún más de 2.000 millones de personas sin acceso a la electricidad. En la India, menos del uno por ciento de su población puede conectarse a la red y, como en el resto de países pobres, hay una línea telefónica por cada 200 personas, una relación que es de una por cada dos en los países ricos. Pretender que la sociedad de la información llegue al Sur, cuando el analfabetismo es aún un problema y cuando lo que falta es desarrollo de los mercados tradicionales, es querer saltarse demasiadas etapas en la carrera por la erradicación de la pobreza.

5.1.6 Los gobiernos tienen que apostar por el desarrollo

Parece mentira, pero para muchos gobiernos de los países más desfavorecidos, la reducción de la pobreza no es una prioridad. Para entender esto hay que analizar cuáles son los ministerios con más peso en estos ejecutivos y preguntarse cuáles son los que se encargan de las políticas de reducción de la pobreza: no suelen coincidir.

Cuando Perú inició su carrera liberalizadora a principios de los 90, lo hizo con unos objetivos negociados por el FMI, el BM y el Ministerio de Economía y Finanzas. Jamás se le preguntó al de Agricultura, a pesar de que la producción agraria era el principal objetivo de la liberalización de las importaciones. Tampoco se investigó qué impacto tendría el cambio de estructuras sobre los campesinos. Sólo se le consultó al departamento de Agricultura a la hora de aplicar las medidas, cuando ya estaban fijadas. Lo mismo ha pasado en la India, o en los países africanos que se han ido liberalizando.

Pocos gobiernos del Sur se han decidido de verdad a integrar las políticas liberalizadoras en marcos más amplios para la reducción efec-

tiva de la pobreza. Pocas de estas administraciones pueden presumir de coherencia institucional. Porque quien tiene peso en las reuniones de ministros es el de finanzas, el de la guerra, el de interior, pero no el de trabajo o asuntos sociales, que es el encargado de conseguir fondos para las inversiones necesarias, ésas que como hemos visto más arriba son imprescindibles para que el comercio *trabaje* para los pobres y no los excluya (PNUD, 2000). Una excepción es Uganda, donde es el Ministerio de Finanzas el que se encarga de desarrollar los planes para la reducción de la pobreza y es el responsable de su puesta en práctica. Eso obliga a este estado a imbricar de algún modo ambos aspectos: crecimiento y redistribución.

Todo esto trató de solucionarse o paliarse al menos con los Documentos Estratégicos de Lucha contra la Pobreza (PRSP). El caso es que estos estudios, redactados por los gobiernos y aceptados como fundamentales por el FMI y el BM, han salido decepcionantes, porque, como ya hemos explicado, se olvidan de su verdadero objetivo. Ninguno de ellos ha proporcionado un análisis creíble sobre el impacto de la liberalización en la vida de las personas pobres. Un impacto que es, de hecho, enorme y que, si se cumpliera una simple premisa, podría ser beneficioso en lugar de perjudicial: pensarlo antes.

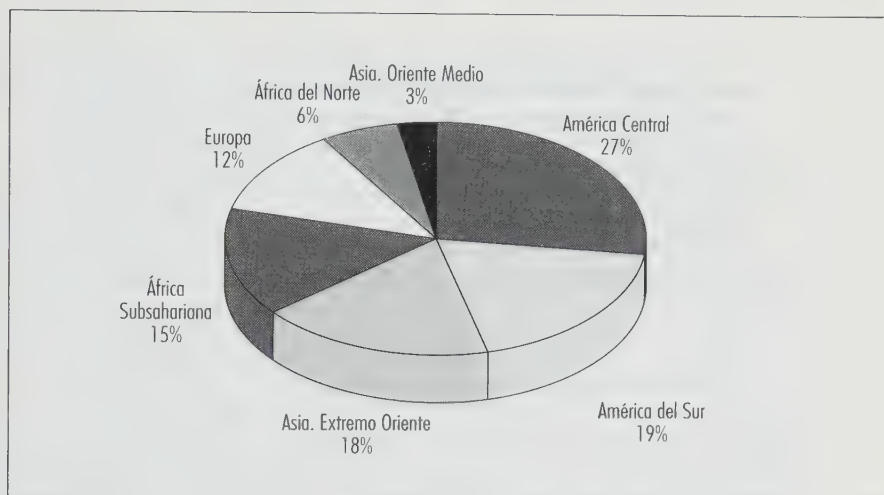
5.2. Las culpas de los ricos

Pero una parte sustancial de las medidas necesarias para lograr que el comercio no se quede en un mero intercambio de bienes y servicios, para lograr que ayude a reducir las tasas de pobreza, es también responsabilidad de la llamada comunidad internacional, es decir, de los países ricos. Los pobres son la parte más débil de las relaciones internacionales en todos los campos, y, por esa condición, necesitan del apoyo del resto de estados para que cada una de sus políticas sea efectiva, para que una vez que acierten en el camino, éste no esté lleno de obstáculos.

5.2.1 La ayuda al desarrollo

Parece como si una conjura se empeñara en hundir bajo las aguas de la marginación y la pobreza a los países más míseros hasta ahogarlos. Tras la lectura hasta este punto de este libro, alguien podría imaginar que ya no hay más maneras de fomentar el círculo vicioso de la indi-

Distribución geográfica de AOD bilateral en 2000

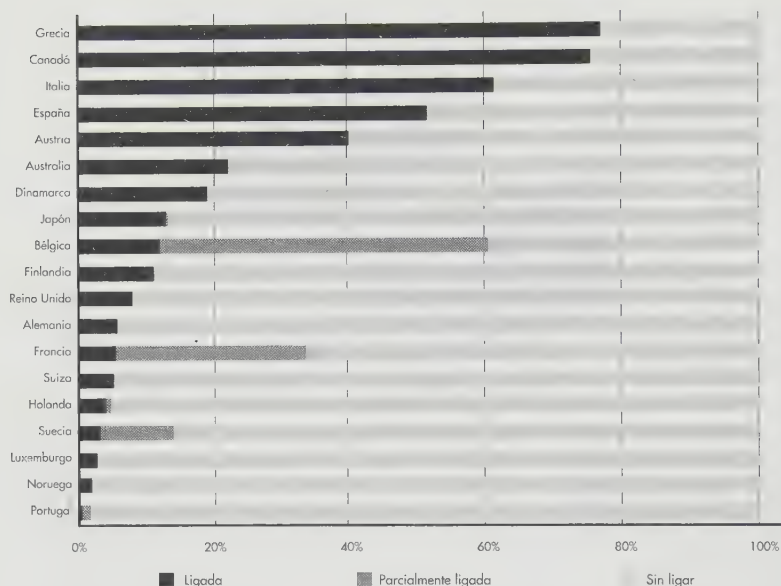


gencia, pero se equivocaría: la ayuda para el desarrollo se reduce a pasos agigantados, como si los pobres ya no lo fueran, como si ya no la necesitaran, como si la globalización hubiera solucionado todos sus males en vez de acrecentarlos.

Hace una década, en la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro, los países ricos se comprometieron a cambiar su conducta. Reconocieron la importancia que la ayuda al desarrollo podría tener —si creciera— para el aprovechamiento del comercio global en aras de reducir la pobreza. Así, los ricos decidieron que era necesario reafirmarse en su compromiso de destinar el 0,7 por ciento de su PIB a programas de ayuda para los países en desarrollo. En realidad, era eso realmente, reafirmarse en un compromiso, no en una conducta, pues el cumplimiento de esa promesa —salvo cinco raras excepciones— ha sido siempre nulo.

El caso es que una década después de esas bellas palabras, la ayuda al desarrollo no sólo no ha crecido sino que se ha reducido enormemente. Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), ha caído en 13.000 millones de dólares entre 1992 y 2000 y el porcentaje del PIB ha pasado de una media del 0,33 por ciento al 0,22 por ciento. En conjunto, la ayuda de los donantes de la OCDE —agrupados en el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD)— se mantuvo estable en términos porcentuales respecto de

Volumen de ayuda ligada a compras de productos españoles de los países miembros del CAD, 2000



Nota: EE.UU., N. Zelanda e Irlanda no remitieron información

Fuente: DAC Development Cooperation Report 2001

2000 (en un 0,22 por ciento del PNB), pero cayó en términos reales (casi 2.500 millones de dólares menos, que dejaron la cifra total en 51.354 millones). Esta caída se debe en gran medida a la importante reducción de la ayuda japonesa. Japón, que tradicionalmente ha compartido el puesto de primer donante junto con EE.UU. (en términos absolutos), se enfrenta desde hace dos años a una importante crisis económica que ha forzado la reducción de los gastos de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) en casi un 20 por ciento.¹ Otros países también han reducido sus fondos: Grecia (un 13 por ciento), Canadá (un 7 por ciento), Australia (un 6 por ciento), Finlandia (4 por ciento) y Suecia (3 por ciento).

1. La depreciación del yen y el retraso de los pagos a algunos organismos multilaterales han tenido también mucho que ver en esta caída.

Frente a ellos, otros 11 países donantes incrementaron su AOD. El caso más significativo es el de España (que incrementa su ayuda en un 45 por ciento, pero gracias a la condonación de una deuda), pero también merece la pena destacar los incrementos de Italia, EE.UU., Reino Unido y Francia. En ninguno de estos casos el incremento es mayor de un 10 por ciento, pero el importante volumen de su AOD total los hace significativos en términos reales. En la lista general, EE.UU. recupera el puesto de principal donante del mundo —en términos absolutos— debido, principalmente, a una donación de 600 millones de dólares a Paquistán como contrapartida por el papel que éste jugó en la guerra contra Afganistán.

Estados Unidos, la economía más fuerte y boyante del planeta, resulta ser, en realidad, el país más tacaño, pues sólo destina el 0,10 por ciento de su PIB a la ayuda a los países en desarrollo. Si se esforzara en la misma medida que sus semejantes, ese volumen de dinero tendría un impacto beneficioso enorme sobre los países pobres. Pasos atrás en la justicia social, más beneficios para los ricos, más pobreza para los pobres.

El impacto que estos descensos tienen en los países pobres es espectacular. En el África subsahariana, las transferencias per cápita cayeron de 34 dólares a 20 entre 1994 y 1999, y no hay duda de que esto ha disminuido la capacidad de los habitantes de esta región para aprovecharse del comercio. Si los países miembros de la OCDE cumplieran con su compromiso de destinar el 0,7 por ciento de su PIB a programas de ayuda para el desarrollo, la financiación que se lograría equivaldría a unos 100.000 millones de dólares por año (ONU, 2001c).

Con este dinero se podrían hacer tantas cosas beneficiosas para quienes lo necesitan. Por ejemplo, invertir en ayudas a agricultura podría asegurar una reducción en los costes de comercialización de los productos más elementales, que son los que producen los pobres. Si se mejoraran las vías de comunicación, el fruto de su trabajo sería más competitivo y sus ingresos mayores. Pero es en el sector agrícola en el que más se han reducido las ayudas. A finales de los 90, éstas eran una tercera parte de lo que representaban a finales de los 80 (IFAD, 2001).

Pero el campo en el que la inversión más pequeña puede rendir beneficios con más fuerza para los pobres es el de la educación. Nada

hay más justo y con más futuro para las personas menos favorecidas que asegurar una formación primaria universal para sus hijos. Así lo entendieron los gobiernos de los países en desarrollo en el Foro Mundial para la Educación de Dakar, en 2000. Se propusieron alcanzar la escolarización primaria universal para 2015 y los países del Norte prometieron que no permitirían que ninguno de los programas integrados en esta iniciativa se quedara en un cajón por falta de apoyo financiero. Se calcula que para lograr los objetivos propuestos, se necesitarían del orden de 9.000 o 10.000 millones de dólares anuales, es decir, el 0,02 por ciento del PIB global (Oxfam, 2001i), o sea, muy poco dinero para lo que se lograría en términos de desarrollo humano.

La cooperación internacional destinada a programas de salud también ha decrecido en los años 90. Y eso que la reducción de la carga que suponen las enfermedades más comunes entre los pobres —la tuberculosis, la malaria, el sida— supondría un ahorro de 13 veces las aportaciones para la ayuda al desarrollo. Es más, con que los países del Primer Mundo incrementaran su apoyo en el equivalente a un 0,1 por ciento de su PIB y esto se uniera a un verdadero esfuerzo por parte de los estados pobres, se podrían salvar del orden de ocho millones de vidas al año en 2010 (OMS). Supone tan poco para los ricos y tanto para los pobres, que no se comprende que se ponga tanto énfasis en la globalización y tan poco en la salud.

5.2.2 La deuda externa (y eterna)

Acabamos de leer que España ha aumentado su ayuda al desarrollo a través de una condonación determinada de una deuda concreta de Guatemala. Eso tiene dos efectos: uno, que el país rico aparenta, en su estadística de bondades, que ha crecido en su altruismo; y dos, que se deja al país pobre como estaba porque no se le ha dado nada nuevo: no avanza, no reduce la pobreza.

Que no se gestione el problema de la deuda externa de los países pobres arrastra a éstos hacia un nuevo círculo más profundo del infierno en el que están sumidos. Los efectos son devastadores, ya que, a la reducida entrada de capitales procedente de unas reglas de comercio trampeadas, hay que añadir la sangría de esos recursos provocada por las obligaciones deudoras. Si de lo poco que entra, gran parte es para el mismo que te lo ha pagado, mal andamos.

Y eso es lo que les pasa a los países en vías de desarrollo. Los efectos son los siguientes: se reduce el acceso de las naciones deudoras a

importaciones fundamentales para mantener su crecimiento y su independencia comercial y se alejan los beneficios del comercio de los productores, que necesitan reunir mucho ánimo para seguir invirtiendo sin alcanzar rendimientos tangibles. Otra consecuencia de las enormes deudas es la pérdida de recursos para los estados, lo que redundará en una menor financiación de los programas de desarrollo destinados a las clases más desfavorecidas: salud, educación, infraestructura rural, etc., los necesarios para que los pobres puedan aprovechar las ventajas del comercio.

Nuevamente, queda demostrado que esto es una realidad dinámica totalmente entrelazada; nos encontramos ante un círculo que, por la acción de unas normas mal diseñadas, convierte su ciclo en espiral descendente para unos y ascendente para otros.

Ante esta situación, varias iniciativas han levantado la voz. No es justo que sean los países más pobres los que hayan sido devastados en los años 80 por causa de las obligaciones de la deuda. No es justo que los recursos que malamente logran sacar adelante vayan destinados al pago de unos intereses leoninos. Y, así, nació la Iniciativa para los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC, en sus siglas en inglés). Con ella, se ha intentado aliviar la deuda de 23 países, esencialmente africanos. Se ha logrado reducir el promedio de exportaciones dirigidas al pago de la deuda de estas naciones en menos de un 10 por ciento. Las demandas de los acreedores —los ricos del Norte— aún pesan fuertemente sobre ellos: en 2001, los países que se beneficiaban de la iniciativa HIPC gastaban aún un promedio del 12 por ciento de sus ingresos para pagar a los ricos (BM, 2001e). Más de la mitad de ellos, gastaba más en pagar deuda que en inversiones en educación; y más de dos tercios de ellos dedicaban menos recursos a la sanidad que a las obligaciones deudoras (Oxfam, 2001i).

Resulta difícil explicar que los ricos sigamos exigiendo el pago de una deuda que resulta impagable y que condena a los pobres a trabajar en nuestro beneficio en vez de en el suyo propio. Suficientemente pobres son ya.

5.2.3 Mercados de capital privado

Ya hemos dicho que la globalización no es igual para todos, y que, con las reglas actuales, nunca lo va a ser. Una nueva manifestación de esto es el mercado de capitales. Las nuevas tecnologías, la sociedad de la información, han permitido aumentar en los 90 el flujo de capitales ha-

cia los países llamados entonces emergentes, en la utilización —siempre tan eufemística— de los términos económicos. Pero esas inversiones siempre fueron de carácter especulativo; en cuanto la cosa se puso fea, los dineros se escaparon a toda prisa y las crisis financieras arrastraron a varios países con ellas: entre 1996 y 1998, los años anteriores y posteriores a la crisis asiática, las inversiones en los países en desarrollo se redujeron de 81.000 millones de dólares a 37.000 (FMI, 1999c). El colapso financiero que sobrevino hundió al este de Asia, a Rusia, a Brasil y, finalmente, como los informativos más nos han explicado, a Argentina. ¿Por qué? Porque sin dinero en los bancos, con los depósitos vacíos, sin reservas de divisas, no había manera de hacer frente a los pagos de la deuda financiera contraída.

Las explicaciones que necesita este punto son un poco complicadas y eminentemente economicistas, pero se basan todas en dos criterios: los ricos invierten en países en desarrollo cuando ven oportunidades de especulación; y se marchan a la carrera cuando advierten peligro. Si a eso añadimos la necesidad de capitales que tienen los pobres, por lo que ofrecen pocas trabas para los movimientos especulativos de capital —el caso es que haya capital—, la exposición a la inestabilidad es enorme.

¿Qué efectos causa en los mercados receptores este movimiento de dinero? Cuando entra en oleada, infla artificialmente el tipo de cambio, facilitando las importaciones y dificultando las exportaciones —ya hemos visto varias veces lo que eso significa para los pequeños productores—. Para hacer frente a esta nueva situación, los habitantes del país del Sur se endeudan y, si entonces sale del sistema el dinero especulativo de los ricos, viene el drama: los gobiernos se ven obligados a una subida de los tipos de interés para frenar la inflación generada por la depreciación súbita de la moneda y los pobres se ven sin dinero y con deudas, con una moneda en la que no creen —recordemos Argentina— y sin manera de sacar adelante su economía.

En 1998, la economía indonesia se contrajo un 12 por ciento, y la tailandesa un 5 por ciento. En Tailandia, los altos tipos de interés acabaron con el cierre de unas 100 empresas al mes (Bretón Woods Project; Oxfam, 2001). El desempleo se elevó rápidamente en la región. Cuando Brasil se contagió de la crisis, el gobierno recortó el gasto más fácil: el gasto social.

Los gobiernos se han visto con las manos atadas: las enormes deudas son, sobre todo, con acreedores privados. En Argentina, a finales de 2000, los pagos debidos a los acreedores superaban el 90 por

ciento de los ingresos procedentes de la exportación (FMI, 2001d). Entonces, el gobierno trató de evitar el colapso financiero recortando el gasto público en una quinta parte, sumiendo a la economía en una gran depresión (*The Economist*, 2001d). No salió bien y hoy los argentinos roban hasta el bronce de las tumbas y los circuitos eléctricos de los semáforos de la calle.

¿Qué hacer? Pues afrontar el error que supuso la apertura de los mercados de capitales auspiciada durante los 90 por el FMI y el BM. Si la India logró escapar de la crisis del este asiático de 1997 fue porque había mantenido un mercado de capitales relativamente cerrado, a pesar de liberalizar su comercio. Para muchos países, un control de la apertura de sus mercados financieros es un seguro para acertar en la integración satisfactoria en los mercados del comercio internacional.

Además, se debe arbitrar un sistema para que los países de ingresos medios se puedan beneficiar de una renegociación de sus altas deudas externas. Ellos no pueden aprovechar las ventajas para países altamente endeudados, y eso posibilita que los acreedores ejerzan una presión sobre sus economías que obliga a estos países a recurrir a financiaciones externas que resultan altamente especulativas y que ponen en peligro el futuro económico y comercial de estos países que un día fueron emergentes y hoy pueden estar en una situación crítica. Por otro lado, se deben buscar los mecanismos que restrinjan los flujos especulativos de capital. Los gobiernos deben exigir a los prestamistas que mantengan altos niveles de cobertura de reservas para los préstamos de más alto riesgo, subiendo de este modo el coste de los préstamos (Griffith Jones y Cailloux, 1999).

Y queda la más conocida posibilidad de instaurar lo que se ha llamado la *Tasa Tobin*. Cada día, se cambian en el mercado mundial 1.600 millones de dólares en divisas. Casi todas estas compraventas tienen motivaciones especulativas. Y gran parte de la génesis de las crisis argentinas y del este de Asia vino de la necesidad de los gobiernos de defender sus monedas, altamente sobrevaloradas, de estos movimientos interesados. Pero esto tiene mala solución mientras no se imponga un impuesto sobre las operaciones cambiarias. Porque esta tasa afectaría gravemente a las operaciones a corto plazo, lo que redundaría en una mayor estabilidad del sistema, que es precisamente lo que necesitan los países pobres (Tobin, 1994). Parte de los ingresos generados por ese impuesto podrían ser invertidos en ayuda al desarrollo, condonación de deuda, proyectos educativos o sociosanitarios, etc. Si el impuesto fuese del 0,1 por ciento, y un 10 por ciento de esos

ingresos fueran destinados a los países en desarrollo, se movilizarían alrededor de 40.000 millones de dólares (ONU, 2001c).

No parece que quienes deciden lo hayan escuchado, o entendido, hasta ahora. Quizá por eso cada vez sea más importante la movilización ciudadana para conseguir los cambios necesarios para que millones de personas, en todo el mundo, puedan vivir con dignidad.

¿QUIERES ACTUAR POR UN COMERCIO CON JUSTICIA?

INFÓRMATE Y PARTICIPA

«Estamos intentado concienciar a la población de lo que está ocurriendo y organizar marchas de protesta. Debemos unir nuestros esfuerzos para detener a los grandes exportadores. Aplaudo la iniciativa de Oxfam. Va por el camino correcto y espero que no se detenga hasta que consiga sus objetivos.»

LANER ST JEAN, cultivador de arroz en Haití
y coordinador de la cooperativa Modeps

En la página web de la campaña internacional por un COMERCIO CON JUSTICIA www.comercioconjusticia.com encontrarás informes completos, noticias recientes, ciberacciones en las que puedes participar, postales virtuales para enviar a las empresas y gobiernos, testimonios de productores, opiniones, juegos y muchas propuestas más para movilizarte con la campaña internacional por un COMERCIO CON JUSTICIA.

También en la página principal de Intermón Oxfam www.IntermonOxfam.org y en el teléfono 902 330 331 puedes conseguir más información, apoyar los proyectos de desarrollo, comprar productos de Comercio Justo y solidarizarte con millones de personas que sufren las consecuencias de las reglas injustas en el comercio mundial.

Actúa

A través de otras organizaciones, nacionales e internacionales, y de muy diversas formas puedes comprometerte y actuar por un COMERCIO CON JUSTICIA. Investiga cuál es la que más se acerca a tus motivaciones e intereses.

Campañas

- ▮ Cafod: www.cafod.org.uk/tradejustice/
- ▮ Save the Children: www.savethechildren.org
- ▮ Médicos sin Fronteras: www.msf.org
- ▮ Oxfam Internacional: www.oxfam.org/esp/
- ▮ Christian Aid: www.christian-aid.org.uk/

Voluntariado

- ▮ Asociación Voluntariado: www.voluntariado.net
- ▮ Organización Haces Falta: www.hacesfalta.org
- ▮ Service Civil International: www.geocities.com/RainForest/6564/

Fondos éticos

- ▮ www.eticaed.org

Propuestas educativas

Hay diversas organizaciones que preparan actividades educativas entorno al comercio, he aquí algunas:

- ▮ Intermón Oxfam: www.comercioconjusticia.com
- ▮ ACSUR: www.acsur.org
- ▮ Setem: www.setem.org/madrid/
- ▮ Paz y Solidaridad: www.ccoo.es/pazysolidaridad/

Medio ambiente

- ▮ Greenpeace España: www.greenpeace.es
- ▮ Greenpeace Internacional: www.greenpeace.org
- ▮ Amigos de la Tierra España: www.tierra.org
- ▮ Amigos de la Tierra Internacional: www.foe.org/
- ▮ Sociedad Española de Agricultura Ecológica:
www.agroecologia.net

Infórmate

Existen fuentes de información muy diversas sobre comercio internacional, lo que refleja el amplio campo de corrientes e ideologías que marcan el panorama mundial en este aspecto. He aquí una selección

de centros de estudio e instituciones que contienen información sobre el comercio:

Webs de centros de estudio

- ▶ Oxfam Internacional: www.oxfam.org
- ▶ Instituto Complutense de Estudios Internacionales: www.ucm.es/info/icei
- ▶ Universidad de Sussex: www.sussex.ac.uk/central/research.shtml
- ▶ Universidad de Harvard: www.cid.harvard.edu/cidtrade/

Webs de asociaciones alternativas

- ▶ ATTAC: www.attac.org
- ▶ Oxfam Internacional: www.oxfam.org
- ▶ Third World Network: www.twinside.org.sg
- ▶ South Center: www.southcentre.org
- ▶ Cafod: www.cafod.org.uk/tradejustice/

A fondo

El comercio mundial ha ido diversificándose y especializándose en el último siglo pero no todas sus ramas han adquirido la misma importancia. Éstas son algunas de las que están suscitando más polémica.

Políticas agrarias

- ▶ SICE: The foreign trade information system of the organization of the USA: www.sice.oas.org
- ▶ Política Agraria de la Unión Europea: www.europa.eu.int/comm/trade/csc/med.htm
- ▶ Agro Digital: www.agrodigital.com

Patentes. Acceso a medicamentos

- ▶ Campaña de Oxfam Internacional sobre Patentes: www.intermonoxfam.org
- ▶ Médicos sin Fronteras: www.msf.es
- ▶ GAP: www.gap.org.uk
- ▶ UNAIDS: www.unaids.org

Organización Mundial del Comercio

- ▮ Observatorio de Comercio:
www.tradeobservatory.org/pages/home.cfm
- ▮ Revista de Sur: www.revistadelsur.org.uy/revista.110/Tapa1.html
- ▮ Red del Tercer Mundo:
www.redtercermundo.org.uy/articulos_categoria.php?area=1
- ▮ Campaña de Ropa Limpia: www.cleanclothes.org
- ▮ Fundación de Comercio Justo del Reino Unido:
www.fairtrade.org.uk

Materias primas

- ▮ Cafod: www.cafod.org.uk/tradejustice/copenhagensummit20021213.shtml
- ▮ Banana Action Net: www.bananas.agoranet.be

Organismos internacionales y nacionales que trabajan en comercio internacional

- ▮ Página principal de la Organización Mundial del Comercio:
www.wto.org
- ▮ Webs de organismos internacionales:
 - UNCTAD: www.unctad.org
 - FAO: www.fao.org
 - UE: www.europa.eu.int/pol/comm/index_es.htm
 - Banco Mundial: www1.worldbank.org/wbiep/trade/
- ▮ Webs de organismos nacionales:
 - Ministerio español de economía. Secretaría de Comercio, Turismo y de la Pyme: www.mcx.es
 - USTR. Representante de comercio de Estados Unidos:
www.ustr.gov

Comercio justo y consumo responsable

Redes internacionales:

- ▮ EFTA (Asociación Europea de Comercio Justo):
www.eftafairtrade.org
- ▮ FLO (Organización Internacional del Sello de Comercio Justo):
www.fairtrade.net

- IFAT (Federación Internacional de Comercio Alternativo):
www.ifat.org
- NEWS! Red Europea de Tiendas de Comercio Justo:
www.worldshops.org

En España: organizaciones de la Coordinadora de Comercio Justo

ADSIS EQUIMERCADO

Loma de Sta. Lucía, s/n
31012 Pamplona
☎ 948 30 24 50

✉ equimercado@fundacion.adsis.org
 www.equimercado.adsis.org

A COVA DA TERRA

San Pedro, 13
27001 Lugo
☎ 982 23 02 11
✉ covadaterra@inicia.es

ALTERNATIVA 3

Cra. Castellar, 526
08227 Terrassa
☎ 93 786 93 79
✉ Alternativa3@alternativa3.com
 www.altenativa3.com

As. Comerç Just i Solidari Camp de Morvedre

Pasaje Vicente Moliner, 4
46520 Sagunto
☎ 96 267 90 26
✉ comercjust@teleline.es

COOPERACCIÓ

San Honorat, 7 pal.
08002 Barcelona
☎ 93 318 34 25
✉ info@cooperaccio.org
 www.cooperaccio.org

COPA DE

Pasaje Pradillo, 12
28002 Madrid
☎ 91 415 54 05
✉ copade@arrakis.es

ECOSOL

Arzobispo Mayoral, 4
46002 Valencia
☎ 96 370 91 58
✉ ecosol@eurosur.org

EMAÚS - EREIN

Camino de Uba, 37
20014 San Sebastián
☎ 943 45 45 73
✉ Fundacion@emaus.com
 www.emaus.com

EREIN GETXO

Avda. Basagoiti, 56
48990 Algorta-Getxo
☎ 94 491 33 07

✉ erin@euskalnet.net
💻 www.euskalnet.net/erein

ESPANICA

Escorial, 16 - 3º
28004 Madrid
☎ 91 522 10 35

✉ espanica@nodo50.org
💻 www.nodo50.org/espanica

GRUP TERCER MÓN

Barcelona, 50
08301 Mataró
☎ 93 796 00 87

✉ x.mante@telefonica.net

IDEAS. Tiendas Solidarias

Avda. de Amargacena, Par. 9 Nave 7
14013 Córdoba
☎ 957 42 90 80

✉ ideas-co@comerciosolidario.com
💻 www.ideas.coop

IEPALA

García Noblejas, 41 bis
28037 Madrid
☎ 91 408 41 12

✉ iepala@eurosur.org
💻 www.iepala.es

Intermón Oxfam

Luis Pasteur, 6 (Parque Tecnológico)
46980 Paterna
☎ 96 136 62 75

✉ comerciojusto@intermon.org
💻 www.IntermonOxfam.org

LA ALDEA DEL SUR

Avda. Pablo Neruda, 77 Por. N4 D
28018 Madrid
☎ 91 477 64 73

✉ aldeasur@teleline.es
💻 www.terra.es/personal2/aldeasur

LA CEIBA

Amor de Dios, 11
28014 Madrid
☎ 91 420 16 17

✉ ceiba@retemail.es
💻 www.laceiba.org

MEDICUS MUNDI ÁLAVA

Los Isunza, 9, 1º dcha.
01002 Vitoria
☎ 945 28 80 31

✉ alava@medicushmani.es
💻 www.medicushmani.es/alava/comercio.htm

MERCADECO

Pza. San Felicísimo, 1
48014 Bilbao
☎ 94 476 30 55

✉ mercadeco@arrakis.es
💻 www.euskalnet.net/mercadeco

O.C.S.I.

Ercilla, 48 - 1º B
28005 Madrid
☎ 91 474 57 02

✉ ocsi.madrid@nodo50.org
💻 www.nodo50.org/ocsi/

PANXEA

Hortas, 4

15704 Santiago

☎ 981 58 00 91

✉ panxea@panxea.org

💻 www.panxea.org

PETJADES

Avda. Tres Cruces, 49

46018 Valencia

☎ 96 383 00 99

✉ petjades@eurosur.org

POR ELLOS

Bernardino C. Viera, 3 L-8

35004 Las Palmas

☎ 928 43 39 49

✉ bontevita@bontevita.es

ROMERO

Pedro Coca, 7

02004 Albacete

☎ 967 22 80 93

✉ Com-oromero.albacete@nodo50.org

S'ALTRA SENALLA

Oli, 6 baixos

07002 Palma de Mallorca

☎ 971 71 59 15

✉ saltrasenalla@wanadoo.es

SETEM

Gaztambide, 50 - bajo

28015 Madrid

☎ 91 549 91 28

✉ madrid@setem.org

💻 www.setem.org

SODEPAZ

Pge. del Crèdit, 7-9 pal.

08102 Barcelona

☎ 93 301 01 71

✉ joana.sodepaz@nodo50.org

💻 www.sodepaz.org

SOLIDARIDAD

INTERNACIONAL

Marqués de Urquijo, 41- 1º

28008 Madrid

☎ 91 541 37 37

✉ si@solidaridad.org

💻 www.solidaridad.org

UNIS

Avda. de Canillejas a Vicálvaro, 66,
bajo, dcha.

28022 Madrid

☎ 91 393 18 96

✉ unis@wanadoo.es

UTOPIA

Avda. de la Zaporra, 23

28100 Alcobendas

Madrid

☎ 91 663 81 64

✉ Larrinoa@arrakis.es

XARXA CONSUM SOLIDARI

Avinyó 29, baixos

08002 Barcelona

☎ 93 268 22 02

✉ xarxaconsum@pangea.org

💻 www.pangea.org/xarxaconsum

Tiendas de la coordinadora

ANDALUCÍA

La Mar Solidaria

Teniente Miranda, 117
11201 Algeciras - Cádiz
☎ 956 65 70 98

Intermón Oxfam

Méndez Nuñez, 1
41001 Sevilla
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

Ideas del mundo

Claudio Marcelo, 1
14002 Córdoba
☎ 957 47 48 80

Tienda de la Solidaridad

Caldelería Nueva, 4
18010 Granada
☎ 958 21 06 16

López de Ayala, 7
11300 La Línea - Cádiz
☎ 956 78 86 20

Viriato, 14
23700 Linares - Jaén
☎ 953 65 72 70

ARAGÓN

Intermón Oxfam

León XIII, 24
50008 Zaragoza
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

BALEARES

Finestra al Sud. S'altra Senalla

Plaça de l'orgue, 5 baixos
07300 Inca - Mallorca
☎ 971 88 40 06
✉ xib@bitel.es

Intermón Oxfam

Victoria, 4
07001 Palma de Mallorca
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

S'altra Senalla

31 de Desembre, 44
07004 Palma de Mallorca
✉ saltrasenalla@wanadoo.es

Pou Fondo, 1
07500 Manacor - Mallorca
☎ 971 84 31 07

Concepció, 15
07701 Maó - Menorca
☎ 971 36 38 15
✉ edmenorca@caritas-espa.org

Ciutadella
07750 Ferreries - Menorca

Josep Rossinyol, s/n
07760 Ciutadella - Menorca
☎ 971 38 55 81

Menor, 21
07730 Alaior - Menorca

CANARIAS

Por Ellos

Menéndez Pelayo, 19
35010 Las Palmas
☎ 928 24 83 32
✉ bontevita@bontevita.es

CASTILLA - LEÓN

Intermón Oxfam

Cervantes, 12 bajo
24003 León
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

Sodepaz

Fray Luis de León, 20
47002 Valladolid
☎/☎ 983 30 68 78
✉ sodepaz.cl@nodo50.org

Solidarios

Cervantes, s/n
49013 Zamora
☎ 980 67 16 62

CASTILLA LA MANCHA

Intermón Oxfam

Cordonerías, 7-9
45001 Toledo
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

Romero

Pedro Coca, 7
02005 Albacete
☎ 967 22 80 93

CATALUÑA

La Peixateria

Barcelona, 50
08302 Mataró - Barcelona
☎/☎ 93 796 00 87
✉ rup3mon@suport.org

Intermón Oxfam

Provenza, 247
08008 Barcelona

Roger de Llúria, 15
08010 Barcelona

Paseo Conde de Egara, 2-4
08221 Tarrasa - Barcelona

Sant Miquel, 53
08911 Badalona - Barcelona

Havana, 8
08800 Vilanova i la Geltrú
Barcelona

Roca Labrador, 7
25003 Lleida

Pl. del Vi, 4 (junto Ayto.)
17004 Girona

☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

Sodepau

Passatge Crèdit, 7 pal.
08002 Barcelona
✉ sodepau@pangea.org

Xarxa

Avinyó, 29
08002 Barcelona
☎ 93 268 22 02
☎ 93 268 19 62

COMUNIDAD VALENCIANA

Alternativa 3

Trinidad, 23
12003 Castellón
☎ 96 426 06 39

Intermón Oxfam

Pintor Velázquez, 29
03004 Alicante

Marqués de Dos Aguas, 5
46002 Valencia

☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

La Tenda del Tot el Món

Psje. Vicente Moliner, 4 bajo
46520 Puerto de Sagunto -
Valencia

☎ 96 267 90 26
✉ comercjust@teleline.es

Sodepaz

Carniceros, 8
46001 Valencia

☎/☎ 96 391 76 94
✉ sodepauv@nodo50.org

G A L I C I A

A cova da Terra

San Pedro, 13
27001 Lugo

☎ 982 23 02 11
☎ 982 28 04 11
✉ covadaterra@inicia.es

Intermón Oxfam

Estrecha de San Andrés, 12 bajo
15003 A Coruña
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

Panxea

Hortas, 4
15704 Santiago
☎ 630 467 617
✉ panxea@panxea.org

M A D R I D

Azoche

Jorge Juan, 76
28004 Madrid
☎ 91 575 68 71
✉ azoche@arrakis.es

Iepala

Hnos. García Noblejas, 41 bis
28037 Madrid
☎ 91 408 41 12
✉ iepala@eurosur.org

Intermón Oxfam

Alberto Aguilera, 15
28015 Madrid
☎ 902 330 331
☎ 91 559 16 67
✉ comerciojusto@intermon.org

La Ceiba

Amor de Dios, 11
28014 Madrid
☎ 91 420 16 17
✉ ceiba@retemail.es

Setem

Gaztambide, 50
28015 Madrid
☎ 91 549 91 28
☎ 91 544 55 23
✉ madrid@setem.org

Tienda Solidaria

de la Casa Encendida

Ronda de Valencia, 2 - planta baja
28012 Madrid
☎ 91 468 14 20
✉ tienda@solidaridad.org

Utopía

Avda. de la Zaporra, 23
28100 Alcobendas - Madrid
☎/☎ 91 663 81 64

MURCIA

Intermón Oxfam

Echegaray, 4
30001 Murcia
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

NAVARRA

Sodepaz

Dámaso Zabalda, 2 - bajos 3
31005 Pamplona
☎ 948 15 09 99
☎ 948 15 35 56
✉ sodepaz.navarra@nodo50.org

PAÍS VASCO

Emaús Fundación Social

Pl. Centenario, 3
20006 San Sebastián
☎ 943 47 08 26
☎ 943 47 32 39
✉ fundacion@emaus.com

López de Becerra, 6 bajo
20302 Irún
☎ 943 61 39 04

Erein-Getxo

Avda. Basagoiti, 56
48990 Algorta-Getxo
☎ 94 491 33 07
✉ erein@euskalnet.net

Intermón Oxfam

Alameda de Urquijo, 11
48008 Bilbao
☎ 902 330 331
✉ comerciojusto@intermon.org

Medicus Mundi

Puestomundi

Plaza de Abastos en la Plaza de
Santa Barbara, s/n, puesto nº 37
01004 Vitoria

Mercadeco

Plaza San Felícísimo, 14
48014 Bilbao
☎ 944 76 30 55
☎ 944 76 09 96
✉ mercadeco@arrakis.es

Otros puntos de venta

A Factoría do Sur

Rúa da Ponte, 8
36002 Pontevedra
☎ 986 84 81 59

Alternativa 3

Urgell, 14
08240 Manresa - Barcelona
☎ 93 872 15 67
✉ alter3@terra.es

Araucania

S. Isidro, 1 F
06800 Badajoz
☎ 924 22 29 97
☎ 924 20 75 08

Centro Solidario

Honduras, 6
28020 Madrid
☎ 91 671 75 43

Comerç Just Molins de Rei

Mercat, 5
08750 Molins de Rei - Barcelona
☎ 93 668 10 73

Ecofutura

Iglesia, 5
37624 La Alberca-Salamanca
☎ 923 41 53 53

El Alquimista-Comercio Justo SL

Góngora, 56
35500 Arrecife - Lanzarote
☎ 928 80 17 16
✉ elalquimista@optillade.com

El Círculo

Pza. del Carmen, 3
04003 Almería
☎ 950 27 58 06
✉ trinle@circulodeluz.org

El Surco. Comercio Solidario

18 de Julio, 26
38004 Sta. Cruz de Tenerife
☎ 922 27 28 62

Emaús - Bilbao

Sta. María, 1 (esq. Rivera)
48005 Bilbao
☎ 94 415 83 31

Extremo Sur

Alvarado, 21
06800 Mérida
☎ 924 31 89 69
✉ nalua@retemail.es

Harreman-Tienda

Hiper Eroski
20500 Arrazate-Mondragón
☎ 943 77 00 78

Jaima

Belén, 3
13700 Tomelloso - Ciudad Real
☎ 619 184 276

Kidenda

Viuda de Epalza, 6
48005 Bilbao
☎ 94 479 28 62
✉ mmoreno@caritasbi.org

Kitzin

Sta. Marina, 3
20800 Zarautz - Guipuzcoa
☎ 943 42 69 46

Juan de Bilbao, 2
20003 Donostia
☎ 943 42 69 46

La Pitera

Plaza Vannes, 8
46007 Valencia
☎ 96 394 38 63
✉ LA-PITERA@terra.es

L'arcu la Vieya

Postigo Alto, 14
33009 Oviedo
☎ 985 21 73 57
✉ llar@nodo50.org

Lo Ca Cau

Caballeros, 22
25002 Lleida
☎ 973 22 82 98
✉ sambola@arrakis.es

Pachamama

Calleja de los Huertos, 1- local 3
13004 Ciudad Real
☎ 677 235 494

Ruquirraque - Emaús

Avda. del Llano, 51- bajo
33209 Gijón
☎ 985 16 46 12

Subiendo al Sur

Ponciano, 5
28015 Madrid
☎/☎ 91 548 11 47
✉ menendez@eurosul.org

Tienda de la Solidaridad

Espronceda, 15
23700 Jaén
☎ 953 65 72 60

Tot Món

Metge Vilà, 11
43500 Tortosa - Tarragona
☎ 977 44 30 31
✉ totmon@telefonica.net



**Intermón
Oxfam**

COLECCIÓN DOCUMENTOS

Recoge el análisis y la opinión de Intermón Oxfam sobre los temas de las campañas dirigidas a nuestra sociedad en el Norte. Desde nuestra experiencia en los países del Sur donde apoyamos proyectos de desarrollo, formulamos propuestas y alternativas, a favor de un mundo más justo y solidario.

LA LEY DEL MÁS FUERTE

El comercio puede ser un instrumento muy eficaz para acabar con la pobreza en el mundo. Millones de personas saldrían adelante si pudieran vender sus productos a precios dignos, o recibir un salario adecuado por su trabajo. Pero los poderosos imponen a los más pobres unas reglas comerciales que les impiden sobrevivir, alimentarse, acceder a la salud o educar a sus hijos. La campaña por un Comercio con Justicia de Oxfam Internacional y su informe Cambiar las reglas instan a gobiernos, instituciones y multinacionales a cambiar las normas injustas e hipócritas para que el comercio beneficie también a las poblaciones empobrecidas.

La ley del más fuerte aborda las paradojas e injusticias del comercio mundial en un mundo globalizado, desde los intereses farmacéuticos que bloquean el acceso a los medicamentos hasta la caída de precios del café, pasando por la hipocresía en la protección de los mercados y la competencia desleal contra los países pobres. Datos y testimonios para entender una situación insostenible y claves para actuar a través de la movilización ciudadana y del consumo de comercio justo.

V75167

ISBN 84-8452-111-7



9 788484 521112



JUNTA DE ANDALUCÍA



T2-ERJ-482

