

## EL GATT Y LA OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO).

*Adriana Narváez / Juan José Mareño*

### **Antecedentes históricos del GATT. Creación de la OMC.**

En las reuniones de Bretton Woods, en 1944, se había previsto la constitución de un tercer organismo económico mundial, además del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y este era la Organización Internacional de Comercio.

En 1948 se aprobó en Cuba la «Carta de la Habana», el documento constituyente de la OIC (Organización Internacional del Comercio), pero la necesaria ratificación por los distintos gobiernos, especialmente el de los EEUU, no se produjo. Fue necesario esperar casi cincuenta años, hasta 1995, para asistir a la creación de un organismo similar, la Organización Mundial de Comercio, OMC.

Durante todos esos años el mercado mundial ha estado regido por un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias acordadas entre un grupo de países, que se llamó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade) firmado en 1948.

Durante casi medio siglo, el texto básico del GATT se mantuvo casi idéntico. La secretaria general del GATT, convocó una serie de rondas de negociaciones que permitieron acuerdos «plurilaterales», de participación voluntaria, que permitieron importantes reducciones arancelarias.

A comienzos del decenio de 1980, el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940.

En primer lugar, este comercio era mucho más complejo e importante que cuarenta años atrás: estaba ya en curso la «mundialización» de la economía. El comercio de servicios - no abarcado por las normas del GATT- era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivos de preocupación.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay y en la creación de la OMC.

La Ronda Uruguay duró siete años y medio (1986-1994), casi el doble del plazo previsto. Participaron en ella 125 países y se negociaron temas referidos a productos industriales o agrícolas, textiles, servicios financieros, problemas de la propiedad intelectual y movimientos de capital; abarcó la casi totalidad del comercio, incluyendo los productos biológicos más novedosos, el software o los elementos para el tratamiento médico del VIH/SIDA.

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT. El 15 de abril de 1994, los Ministros de la mayoría de los 125 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos)

La demora tuvo algunas ventajas, ya que hizo posible que determinadas negociaciones avanzaran más de lo esperado, por ejemplo, aspectos relacionados con los servicios (elaboración del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios -GATS-), la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC.

La sede de la Organización Mundial de Comercio se encuentra en Ginebra. Actualmente está integrada por 149 países, tras el ingreso de Arabia Saudita en la reciente reunión ministerial celebrada en diciembre de 2005 en Hong Kong (cabe resaltar las negociaciones que se están llevando a cabo para el próximo ingreso de Rusia).

Dentro de la OMC existe un elemento fundamental en su funcionamiento que es la Cláusula de la Nación más Favorecida.

La misma establece que toda ventaja concedida por un país miembro a otro, automáticamente se hace extensiva a los demás países miembros. De esta forma, los acuerdos «bilaterales», son automáticamente «multilaterales».

Pero existen excepciones al funcionamiento de esta cláusula que tienen que ver con concesiones ó ventajas que se otorguen dos o más países dentro de un esquema de integración (zona de libre comercio, ú obviamente, cualquier etapa de mayor profundidad como pueden ser unión aduanera, mercado común ó unión económica), que las ventajas sean otorgadas entre países no desarrollado (conocido como esquema Sur - Sur), a través de un esquema de integración anterior (ejemplo de ello, lo constituye el Mercosur, el cual es un acuerdo -ACE N 18- dentro de ALADI) ó a través de un waiver (autorización especial).

### **Fomento de una competencia leal**

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de «libre comercio», pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Este es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado, -también puede darse de forma local en el mercado interno-) y las subvenciones.

Las cuestiones son complejas y las normas tratan de determinar lo que es leal o desleal, y cómo los gobiernos pueden responder, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el perjuicio ocasionado por el comercio desleal.

### **Contradicciones en el ámbito de la OMC**

A pesar de basar su génesis y esencia en el objetivo de fomentar el comercio libre y leal, hay una serie de restricciones nacidas en su órbita que en nada se condicen con esto.

Podríamos resumir esta idea, mencionando tres de ellas (una en el rubro ganadero, otra en el agrícola y la tercera en el textil), que por su implicancia, son las más importantes por lo fuertemente distorsivas y perjudiciales que resultan para el comercio mundial.

Ellas son la Cuota Hilton, la Cláusula de Paz y el Acuerdo Multifibras / Textiles y Vestido.

#### *Cuota Hilton*

Argentina es un país productor de carne por excelencia, su prestigio en el ámbito internacional le ha permitido abastecer a los mercados más exigentes y desarrollados. Gracias a esto en 1979 la Unión Europea realizó un acuerdo con varios países, entre ellos el nuestro, por el cual se le asignaría a cada uno una cuota de cortes vacunos de alta calidad ó cuota Hilton (Hilton beef en inglés).

En el transcurso de las Negociaciones Multilaterales Comerciales del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) en la llamada Ronda Tokio, en el año 1979, varios países entre ellos la Argentina, hicieron hincapié sobre el creciente proteccionismo agrícola europeo. Dicho planteamiento trajo consigo un acuerdo entre la Unión Europea y varios países por medio del cual le asignaría a cada uno, una cuota de cortes vacunos de alta calidad. El volumen absorbido por la Unión Europea en 1979 fue de 21.000 toneladas de peso producto y los países que obtuvieron la posibilidad de exportar los cortes de alta calidad fueron Estados Unidos, Argentina, Australia y Uruguay. La adjudicación de esta cuota no sólo significaría para la Unión Europea la posibilidad de satisfacer una demanda de carne de alta calidad deficitaria, sino que los países participantes se beneficiarían también, ya que la colocación de los productos cárnicos en el mercado europeo estaría libre de prelievos (aranceles o retenciones) y con un derecho aduanero del 20%.

Los cuatro países mencionados fueron los beneficiarios originales de esta cuota, pero en los últimos años a este grupo se le han sumado Brasil, Paraguay, Nueva Zelanda y Canadá.

Los sucesivos incrementos de la cuota adjudicada a Argentina y Uruguay responden a compensaciones por parte de la Unión Europea, debido al ingreso a la Unión de Grecia (momento en el que la cuota aumentó de 5.000 a 12.500 toneladas) y luego a las anexionnes de España y Portugal lo que provocó un nuevo aumento a 28.000 toneladas de peso producto.

Actualmente las importaciones de carnes crudas fuera de cuota, además del arancel, están sujetas a gravámenes a la importación impuestos por el régimen comercial de la Política Agrícola Común de la Unión Europea (vale aclarar que la Política Agraria Común, considera bien agrícola a cualquiera derivado tanto del agro específicamente, como de la ganadería o la pesca)

Esta protección del mercado (llamado equivalente tarifario o ET a partir de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT), torna muy difíciles las exportaciones si ellas no se efectúan dentro de cuotas en las que tales gravámenes están reducidos o eliminados en su totalidad.

A pesar de la reducción progresiva del arancel del 12,8% y del equivalente tarifario hasta el 2001, para las exportaciones fuera de cuota, como consecuencia de los acuerdos del GATT-OMC, estos impuestos siguen siendo un importante impedimento para acceder al mercado.

Actualmente las importaciones de carnes enfriadas fuera de cuota además del arancel del 12,8%, están sujetas a un gravamen a la importación (equivalentes tarifario) de 3.034 Euros/Tonelada.

Los principales mercados de la cuota Hilton son el Reino Unido, Holanda, Italia, Alemania y España.

Debido a su alto precio (9000 Euros/Tonelada aproximadamente) representan alrededor del 26% del total exportado de carne vacuna.

Aquí vemos como lo que está dado como una concesión, en realidad, no es más que una restricción, ya que el comercio no debería estar acotado a un determinado cupo.

Adicionalmente, debemos mencionar que existen otras cuotas al comercio de carne vacuna más allá de la Hilton. Todas ellas, tienen menor trascendencia en el comercio mundial, tanto por el rango de importancia en relación a la ganadería de los países implicados, como por los volúmenes que manejan.

De todas formas, para las naciones beneficiadas, lógicamente, resultan importantes.

### *Cláusula de Paz*

Teóricamente, ningún país miembro de la OMC (especialmente los industrializados) podría hacer del subsidio una herramienta de uso habitual para incentivar determinadas actividades internas.

Pese a ello, tanto la Unión Europea como Estados Unidos, tienen sendos y fuertes programas de subsidios agrícolas, los cuales están englobados dentro de sus leyes agrarias (Política Agraria Común -PAC- y Farm Bill respectivamente).

Pero, esta «transgresión» está legalmente permitida por la mencionada «Cláusula de Paz», surgida de los artículos I y 13 del Acuerdo sobre Agricultura, resultante de la Ronda Uruguay (1986-1994).

¿Cómo funciona esta cláusula?: Simplemente, no permite que ningún país reclame o recurra ante la OMC por este tema, ya que excluye del mecanismo de solución de controversias de la entidad, subsidios agrícolas de países industrializados que no superen los límites autorizados por el acuerdo.

Esta cláusula que fue pactada en el convenio «Blair House» entre la Unión Europea y Estados Unidos en el año 1992, originalmente iba a tener una duración de seis años, pero fue extendido por el «Blair House II» hasta el 31 de diciembre de 2003.

Sólo puede ser prorrogada por el consenso de los miembros y aunque no fue renovada, los países perjudicados no han presentado recursos por este motivo.

### *Acuerdo Multifibras*

Acuerdo multilateral sobre el comercio internacional de productos textiles, firmado en el marco del GATT y relativo a las transacciones de textiles de algodón, lana y fibras artificiales y sintéticas. El Acuerdo reglamentaba las políticas comerciales textiles esencialmente mediante restricciones cuantitativas de los países firmantes, creando un marco jurídico que permitía a las naciones importadoras apartarse de las reglas y prácticas normales del GATT en lo concerniente a la política textil. Fue firmado en principio para tener una duración de cuatro años (1974-1978), prorrogado en 1978 por cuatro años más y de nuevo en 1982 hasta el 31 de julio de 1986, fecha en que se firmó por un nuevo cuatrienio. Producto de la última Ronda Uruguay, se logró el objetivo de integrar el comercio del sector a las regulaciones generales del GATT 1994, estableciéndose un período de transición de 10 años. Hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, los contingentes de productos textiles se negociaban bilateralmente y se regían por las normas del Acuerdo Multifibras (AMF). Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, desorganización del mercado. El Acuerdo Multifibras constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación.

El 1° de enero de 1995 fue reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, que establecía el mencionado proceso de transición para la supresión definitiva de los contingentes de diez años, cosa que finalmente ocurrió el pasado año.

Empero, aún siguen negociándose temas relativos al algodón y en la última reunión de la OMC (Hong Kong, diciembre 2005), se acordó que los países desarrollados:

- Eliminen todos los tipos de subvenciones a la exportación de algodón para finales de este año.
- Ofrezcan acceso a las exportaciones de algodón de los países menos adelantados (PMA) libre de arancel y de contingente desde el inicio del período de aplicación (2008).

La tercera exigencia de los países productores de algodón de África Occidental -que las subvenciones al algodón que causan distorsiones en el comercio de los países desarrollados (en particular de los Estados Unidos) sean objeto de mayores reducciones que las subvenciones de otros productos y que dichos recortes se realicen rápidamente- se ha incluido en la declaración de la reunión como una propuesta, pero no como una decisión.

## **Intereses de los principales bloques comerciales y su incidencia en los subsidios**

Aunque la OMC está conformada actualmente por 149 países miembros, todos ellos con poder de veto, los actores que en la práctica determinan el resultado de las negociaciones son tres y conforman dos partes con intereses bien diferenciados:

En primer lugar, la Unión Europea, que negocia con una sola voz y es el primer bloque comercial del mundo.

Luego, Estados Unidos, que hasta la Ronda Uruguay (1986-1994) ha tendido a liderar las negociaciones multilaterales y cuyos intereses coinciden en general con los de la Unión Europea, Japón y el resto de los países desarrollados.

Y como tercer actor, pero a su vez en una posición de contraparte de los dos bloques anteriores, aparece el llamado G-20 (Grupo de los veinte) integrado por Brasil, Argentina, Bolivia, Chile, Cuba, México, Paraguay, Venezuela, China, India, Indonesia, Pakistán, Filipinas, Tailandia, Egipto, Nigeria, Sudáfrica, Tanzania, Uruguay y Zimbabue.

Es de destacar que este grupo, tiene una membresía variable y según participen o no de las reuniones Guatemala y Costa Rica, se transforma en el G-21 ó G-22.

La mencionada posición de contraparte de la Unión Europea y de Estados Unidos, se origina en el objetivo del grupo de generar espacios de discusión para negociar mejores acuerdos en los temas agrícolas. Particularmente, aspira a negociar una reforma del comercio agrícola, especialmente por parte de la Unión Europea, ya que los países miembros consideran, en general, que si hubiese menores aranceles y subsidios, podrían exportar muchos más productos agrícolas a los países ricos.

Los intereses de cada uno de estos bloques se encuentran determinados por sus ventajas comparativas y competitivas, lo que a su vez depende de sus dotaciones de recursos naturales y capital, del nivel de calificación de sus trabajadores y de su desarrollo tecnológico.

La Unión Europea, Estados Unidos y Japón pretenden una mayor liberalización de los mercados de manufacturas y bienes industriales (conocido como NAMA, -Non Agricultural Market Access-), así como el tratamiento de los temas relativos a patentes, compras gubernamentales y los servicios.

En el NAMA, los países más desarrollados están interesados en que los países emergentes reduzcan sus aranceles, que todavía, en promedio, superan el 13% (en los países avanzados el nivel se encuentra por debajo del 4%).

Los servicios son un sector amplio y muy poco liberalizado que ya constituye más del 70% del PBI en los países avanzados, un 20% del comercio mundial y casi el 30% del comercio en la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico).

Es en este rubro donde se vislumbran los mayores beneficios potenciales de la liberalización para los países ricos, tanto entre sí como en su relación con los países en desarrollo, especialmente en los servicios que incorporan alto valor agregado (telecomunicaciones, servicios bancarios, financieros, de seguros, médicos, etc.).

Aunque es difícil estimar las ganancias potenciales de la apertura de este sector, la mayoría de los estudios las sitúan en torno a los 350.000 millones de U\$S anuales hasta 2015, de los que más de dos tercios tendrían como destino a los países ricos.

Los países industrializados tienen intereses defensivos en agricultura, sector en el que son competitivos en muy pocos productos.

Según estimaciones del Banco Mundial, la liberalización del comercio agrícola generaría 151.000 millones de U\$S anuales hasta el año 2015. Más del 75% de estos beneficios también tendrían como destino a los propios países avanzados vía reducción de precios al consumo, pero sus gobiernos prefieren avanzar muy lentamente para suavizar el conflicto con el poderoso lobby agrícola.

Por su parte, el principal interés ofensivo del G-20 es la liberalización de todas las formas de proteccionismo agrícola de los países ricos (aranceles, subsidios a la producción y subsidios a la exportación).

En segundo lugar, intentan evitar que los países avanzados establezcan barreras no arancelarias y abusen de los procedimientos antidumping ante el aumento de sus exportaciones de bienes intensivos en mano de obra, como por ejemplo en el sector textil, el calzado o los juguetes.

Como tercer punto, están interesados en poder promover sus sectores industriales incipientes y que la OMC no invada su autonomía política, por lo que se oponen a ampliar los temas objeto de negociación si ello les supone restricciones legales externas, como regulación sobre inversiones, competencia, compras gubernamentales o estándares laborales y medioambientales. También discrepan del acuerdo de propiedad intelectual actualmente vigente en la OMC por considerar que se inmiscuye demasiado en su legislación nacional.

Por último, el G-20 y el resto de países en vías de desarrollo están especialmente interesados en la liberalización del llamado Modo IV del acuerdo de servicios (GATS-General Agreement on Tariffs and Services), que permite el libre movimiento de trabajadores para la prestación de servicios, pero bajo una serie de reglas bastante estrictas.

Avanzar en este aspecto implicaría extender la inmigración temporal sur-norte, lo que según estimaciones del premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz, generaría unos beneficios netos de 150.000 millones de U\$S anuales, la mitad de los cuales terminarían en los países en desarrollo.

Adicionalmente, hay que mencionar al G-90, que agrupa a los 49 países clasificados como Países Menos Adelantados (PMA) y a otros 40 países pobres, casi todos ellos de África y Asia Oriental. El peso del G-90 en las negociaciones es muy reducido, así como

su capacidad exportadora e importadora. Sus miembros no amenazarían con vetar un acuerdo alcanzado por los tres grandes por temor a las represalias.

Sin embargo, tal como en la Ronda Doha se pretendió favorecer el desarrollo, en Hong Kong se esperaba que sus intereses se tuvieran en cuenta, sobre todo en lo que respecta a la ayuda técnica y financiera y a la ampliación del llamado «trato preferencial» para los países pobres.

A pesar de estos intereses comunes los países en vías de desarrollo no son un grupo homogéneo. En ocasiones, se producen conflictos entre ellos, sobre todo en relación al espectacular aumento de las cuotas de mercado de las exportaciones de China (por ejemplo los productos textiles chinos han desplazado a los de Marruecos o Bangladesh). Asimismo, muchos países en vías de desarrollo compiten para atraer inversiones y los aranceles entre ellos son los más altos del sistema comercial mundial. Por último, los PMA, que son importadores netos de alimentos, saldrían perjudicados con la eliminación de los subsidios agrícolas en los países ricos porque dichas ayudas generan exceso de producción, inundan los mercados mundiales y reducen los precios internacionales, permitiendo a los países no productores importar a menores precios.

Hay que mencionar además, el caso de Brasil, Rusia, India y China, que según un estudio del banco de inversiones Goldman Sachs publicado hace aproximadamente dos años, hacia el año 2050, este grupo de países alcanzaría la suma del producto bruto interno del G-7, el grupo de las siete naciones más ricas (Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Japón, Alemania e Italia).

Dominic Wilson y Roopa Purushothaman, autores de *Dreaming with BRIC's<sup>1</sup>: The path to 2050*, (Soñando con los BRIC's; la ruta al 2050), creen que la carrera por el liderazgo económico mundial tendrá la siguiente evolución: China superará el PBI de Alemania en 2007, el de Japón en 2015 y el de Estados Unidos en 2039, cuando se convierta en la primera economía del planeta. La India seguirá un ascenso similar y superará a Japón en 2032 para colocarse en un cómodo tercer puesto. Brasil adelantará a Alemania en 2036, y Rusia lo hará dos años después.

El informe consideró principalmente aumento de población, movimientos de capital, crecimiento de la productividad y evolución del PBI per cápita.

## **Deslocalización. Dumping ambiental y social**

En las últimas décadas y, principalmente en los últimos años, el mundo está siendo testigo de un proceso denominado deslocalización.

El mismo, se da básicamente, entre países desarrollados y no desarrollados.

De esta forma, empresas de países desarrollados, trasladan parte de sus actividades (generalmente lo productivo) hacia otras regiones (especialmente países menos desarrollados).

Los motivos para ello pueden ser diversos, pero entre los más importantes y recurrentes, se encuentran tipos de cambio favorables, mano de obra más económica, sub-



sidios específicos a determinadas industrias ó localizaciones, legislaciones —ambientales, laborales, etc.— menos rígidas.

Generalmente la actividad productiva que se traslada es muy básica, requiriendo mano de obra de escasa calificación.

Dos buenos ejemplos de esta situación lo constituyen el traslado de actividad productiva de empresas multinacionales y globales europeas y estadounidenses a países asiáticos (especialmente los del sudeste) y las famosas maquilas (centros de producción textil de empresas estadounidenses localizadas en territorio mexicano en zonas fronterizas con Estados Unidos).

Pero aunque lo mencionado es lo más habitual, también encontramos casos en los que se produce el traslado de actividades con mayor complejidad y diferenciación.

Este hecho, se puede ver claramente en las empresas tecnológicas europeas y en mayor medida estadounidenses instaladas en los últimos años en la India (país para muchos, considerado ya como el futuro Silicon Valley) y sin ir más lejos (aunque claro está, en otra dimensión) el auge de instalación en nuestro país de call centers para comercialización y mesas de ayuda.

El proceso de deslocalización, indica entonces, una clara modificación a lo que en el pasado se entendía por país industrial, ya que como podemos advertir, hoy en día que un país tenga producción industrial no implica que este sea industrializado ya que las razones de instalación de actividades productivas son en muchos casos, tan volátiles y coyunturales como la duración de una determinada paridad cambiaria, la vigencia de una legislación ó los beneficios emanados de un proceso de integración.

Como expusimos, algunas de las razones, por las cuales se da este proceso tiene que ver con legislaciones ambientales y laborales más blandas en los países receptores de las inversiones.

Es ahí donde surgen los conceptos de dumping ambiental y social.

### *¿Qué significa el dumping ambiental y social?*

Se habla de la existencia de dumping ambiental, cuando un país establece niveles de protección ambiental inferiores a los de otro país más desarrollado (y con un ingreso per cápita superior), constituyéndose de esta forma (y de alguna manera deslealmente) en un polo más atractivo para los interesados en invertir en algún tipo de instalación productiva que por ejemplo trate determinados materiales ó emane gases que resultarían prohibidos en otras naciones.

En tanto el dumping social, tiene que ver con países cuyas legislaciones laborales no demasiado duras, permiten que estas naciones produzcan a precios artificialmente bajos, como consecuencia de contar con trabajadores, mal pagos ó en situaciones de esclavitud, trabajo infantil, etc.

En este punto, es interesante mencionar la existencia de la certificación SA 8000, la cual (al igual que la gran mayoría de las certificaciones) es de obtención voluntaria, más allá que las empresas que las poseen cuentan con una ventaja competitiva que puede

marcar diferencias importantes ó ser casi requisitos ineludibles para el arribo a determinados mercados.

La misma demuestra que el Sistema de Responsabilidad Social de la compañía en cuestión, ha sido evaluado sobre la base de una norma de buenas prácticas y que cumple con esa norma. El certificado es emitido por un organismo de certificación ajeno a la empresa y permite a los clientes saber que pueden confiar en que se han implementado los procesos internos necesarios para asegurar los derechos humanos básicos de los empleados.

La norma fue creada por Responsabilidad Social Internacional (Social Accountability International - SAI).

SAI es una organización sin fines de lucro dedicada al desarrollo, la implementación y el control de normas de responsabilidad social verificables y voluntarias.

El sistema de la norma SA 8000 ha sido diseñado según el modelo de las normas ya establecidas ISO 9001 e ISO 14001 aplicables a Sistemas de Gestión de Calidad y de Gestión Ambiental. La norma fue desarrollada y probada en campo por el Consejo de Prioridades Económicas (Council on Economic Priorities - CEP), entidad sin fines de lucro, con la ayuda de un Consejo Asesor internacional entre cuyos miembros se cuentan representantes de importantes corporaciones, organizaciones de derechos humanos, profesionales de certificación, académicos y del trabajo.

SAI ha acreditado a algunos organismos de certificación, entre ellos, DNV (Det Norske Veritas), para auditar y otorgar certificaciones acreditadas.

## Conclusiones

En los últimos años, la actuación de algunos de los más importantes organismos internacionales, tales como el Banco Mundial, el FMI y la OMC ha recibido grandes críticas desde diversos sectores y países alrededor del mundo.

Creados hace ya mas de seis décadas es evidente que, cuanto menos, necesitan una urgente reformulación de sus accionares.

Es por ello, que es inadmisibile que un hecho ilegal como es el uso recurrente de los subsidios, siga siendo avalado bajo la órbita de la Organización Mundial del Comercio.

Como hemos mencionado, las medidas distorsivas desplazan mas de US\$ 40 billones de exportaciones agropecuarias netas por año de los países en desarrollo.

La eliminación, permitiría triplicar el comercio neto agropecuario de los países en desarrollo, especialmente, los del G-20.

Empero, vale aclarar que los países menos adelantados (PMA), que son importadores netos de alimentos, podrían verse un tanto perjudicados con la eliminación de los subsidios agrícolas en los países desarrollados porque dichas ayudas generan exceso de producción, inundan los mercados mundiales y reducen los precios internacionales, permitiendo a los países no productores importar a menores precios.

Pero más allá de esto, es evidente que el tema de los subsidios agrícolas tiene una directa relación con la desigualdad en la distribución del ingreso, el hambre y la pobreza a nivel mundial.

De las 1.200 millones de personas que viven en el mundo con menos de dos dólares diarios 900 millones, las tres cuartas partes, son pequeños campesinos de naciones en desarrollo. De las 800 millones de personas que padecen hambre, paradójicamente el 75% vive en zonas rurales.

Es por ello, que los próximos años y sobre todo, el hecho de si efectivamente, se cumplen los compromisos contraídos en la última reunión ministerial, serán decisivos.

Es casi utópico creer -de hecho ya lo analizamos en capítulos anteriores- que, por lo menos a corto plazo, un mundo exento de subsidios y un cambio radical en todas las situaciones que expusimos sea posible pero más allá de esto y parafraseando a Napoleón Bonaparte «El hecho de triunfar no consiste en vencer siempre, sino en nunca caer en el desánimo.»

*Artículo extraído del libro «Distorsiones del comercio internacional» del cual los firmantes del mismo son coautores.*

## Notas

- 1 BRIC: simplificación usando las iniciales de cada uno de estos países (Brasil, Rusia, India, China). de esta forma se los cita en el informe de Goldman Sachs.

