

LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO AGRÍCOLA Y TEXTIL EN LA OMC: EFECTOS EN LOS PAÍSES DEL SUR

AGRICULTURAL AND TEXTILE TRADE LIBERALIZATION AT THE WTO: EFFECTS ON THE COUNTRIES OF THE SOUTH

Efren Areskurrinaga Mirandona¹

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Fecha de recepción: 19 de julio

Fecha de aceptación en su versión final: 9 de diciembre

Resumen

Los cambios en las reglas del comercio internacional de productos agrícolas y textiles tras la creación y entrada en vigor de la OMC en enero de 1995 han variado profundamente los flujos comerciales internacionales de estos sectores. Estos flujos han generado efectos tanto beneficiosos como contraproducentes para las economías de los países del Sur. Por una parte, se ha incrementado el peso de las economías del Sur en las exportaciones mundiales de productos textiles y de la confección, pero, por el contrario, han aumentado las importaciones de alimentos de estos países. Las reglas asimétricas establecidas al respecto han favorecido en general a los intereses de los países del Norte y han impedido así que el grueso de los países del Sur se haya beneficiado suficientemente de la liberalización realizada en estos dos sectores tan importantes y sensibles de sus economías, especialmente en el sector agrícola.

Palabras clave: *comercio desigual; liberalización económica; OMC; dependencia alimentaria; países del Sur.*

Abstract

Changes in the rules of international trade of agricultural and textile products following the establishment and enforcement of the WTO in January 1995 have profoundly altered the international trade flows of these goods. They have generated both beneficial and counterproductive effects on the economies of the countries of the South. On the one hand, the share of the economies of the South has improved in world exports of textiles and clothing, but, on the contrary, imports of food from these countries have increased. The asymmetrical rules established in this matter, have generally favoured the interests of the countries of the North and have undermined the bulk of the countries of the South from benefiting sufficiently from the trade liberalization of these two very important and sensitive economic sectors of their economies, especially in the agricultural sector.

Keywords: *unequal trade, economic liberalization, WTO, food dependency, countries of the South.*

Clasificación JEL: F53, L67, O13, O14, Q17;

¹ efren.areskurrinaga@ehu.eus

INTRODUCCIÓN

Hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en enero de 1995, el comercio de productos agrícolas, y el de textiles, han sido las dos excepciones principales de los compromisos liberalizadores del comercio internacional de mercancías asumidos por los países firmantes del GATT². Ello se ha producido en ambos casos por la voluntad expresa de los países del Norte y ha generado mucha controversia e importantes efectos negativos para una parte importante de los países del Sur³. No en vano son éstos los sectores de mayor peso (tanto en porcentaje del PIB como en porcentaje de la mano de obra) en sus economías y donde reside su mayor ventaja competitiva.

El acuerdo final de la Ronda Uruguay del GATT de 1994 que incluía, entre otros, los Acuerdos sobre Agricultura (AsA), y el Acuerdo sobre el Textil y Vestido (ATV)⁴, supuso la progresiva inclusión de estos dos sectores en las reglas generales del GATT sobre el intercambio internacional de mercancías. Desde entonces, los países del Sur, han tratado de aprovechar las negociaciones que se han desarrollado en el seno de la OMC sobre esas nuevas reglas más favorables al comercio internacional de estos productos para tratar de superar las trabas que todavía perduran en su contra y que les impiden realizar su mayor ventaja competitiva en estos sectores.

Pero las negociaciones se han dilatado por más de 20 años sin que hayan culminado satisfactoriamente aún. Ahora bien, estas nuevas normas comerciales si han generado modificaciones importantes en los flujos internacionales de estos productos que han afectado al desempeño y la presencia de las economías del Sur en el escenario internacional en estos dos sectores tan relevantes para ellas.

En este trabajo se realiza un análisis del desarrollo que han tenido estos dos acuerdos en el seno de la OMC, del impacto que esos acuerdos han tenido en los flujos comerciales internacionales de estos productos y como han afectado a la participación en el comercio mundial de los países del Sur. Para ello, primero se presentan sus contenidos y el desarrollo que han tenido sus negociaciones en el seno de la OMC durante sus veinte años de existencia; al inicio las del ámbito agrícola, y luego, las del textil y de prendas de vestir. Posteriormente se analiza la evolución producida en las importaciones y exportaciones de estos productos tras la puesta en marcha de estos acuerdos; y finalmente se analiza el impacto de las normas acordadas en estas negociaciones, en ambos sectores, en la participación de los países del Sur en los intercambios internacionales de productos agrícolas, textiles y de prendas de vestir.

EL ACUERDO SOBRE AGRICULTURA (ASA) Y LAS NEGOCIACIONES POSTERIORES EN EL SENO DE LA OMC

El AsA perseguía dos objetivos claros. En primer lugar buscaba modificar las normas que regían el comercio internacional de productos agrícolas y, en segundo lugar, su liberalización en base a las nuevas reglas. Desde su entrada en vigor en enero de 1995, la aplicación y el desarrollo posterior del AsA quedaron en manos del Comité de Agricultura de la OMC. El AsA se estructuró en tres ámbitos principales: la tarifación, la reducción de la protección arancelaria y la eliminación de los subsidios a la exportación y el acceso a los mercados. Dichos ámbitos han tenido un contenido y una evolución dispar durante estos últimos veinte años.

² Este acuerdo fue rubricado por 47 países en 1947, tenía un carácter temporal y ha sido desarrollado mediante rondas de negociación, hasta que en la 8ª Ronda, la Ronda Uruguay (1986-94), ha dado paso a una organización estable, la OMC. Se trabaja en comisiones negociadoras por tema y las decisiones son referendadas en los Consejos Generales y las Conferencias Ministeriales bienales.

³ En este artículo vamos a utilizar las categorías de países de Norte y del Sur para referirnos a los dos grandes bloques de países que coexisten en el seno de la OMC. Hacemos la distinción siguiendo el criterio del FMI. Así consideramos países del Norte a los que éste considera avanzados o desarrollados y países del Sur a aquellos que éste y otros organismos denominan países emergentes y en desarrollo.

⁴ Este acuerdo es sucesor de los Acuerdos Multifibra (AMF) preexistentes. El primer AMF entró en vigor en 1974 para cuatro años, pero luego se fue renovando hasta fines de 1994, cuando fue sustituido por el ATV a fin de reintegrar gradualmente el sector en el régimen general del GATT.

Contenidos iniciales del Acuerdo sobre Agricultura

a. La conversión a aranceles de las medidas proteccionistas no arancelarias.

Este compromiso recibió el nombre de tarificación y entró en vigor de un modo inmediato. Se asumía el compromiso de sustituir todas las barreras no arancelarias por aranceles y la fijación de un techo máximo de la protección: la medida global de ayuda total (MGA). Se fijó un nivel de la MGA total para cada uno de los productos y las diferentes gamas de productos agrícolas, tomando como referencia en los años 1986-88, el nivel de ayuda global a partir del cual se iban a aplicar los compromisos de reducción arancelaria acordados. Pero en su elaboración muchos países, especialmente los del Norte, fijaron ese techo máximo en un nivel muy por encima del nivel de protección vigente⁵. En cambio, los países del Sur tuvieron que fijar estos niveles de máximos de protección⁶ muy por debajo de la de los países del Norte porque sus medidas de protección preexistentes habían sido anuladas o reducidas por la imposición de los planes de ajuste estructural en las décadas de 1980 y 1990 (Gonzalez 2002). Además se establecieron numerosas excepciones y matizaciones respecto a las ayudas objeto de reducción utilizando para ello un complejo sistema de "cajas de colores" que definía que ayudas se permitirían y cuáles no y en base a qué criterio⁷.

b. La reducción de la protección arancelaria y la eliminación de los subsidios a la exportación.

En el caso de la protección arancelaria se acordó una reducción mínima de la protección *media* del 15%, con el compromiso de ampliarlo hasta el 36% en un periodo de seis años, hasta 2001, en el caso de los países del Norte, y un descenso del 24% para los países del Sur con un periodo de implementación de diez años, hasta 2005. En el caso de las subvenciones a la exportación el resultado alcanzado refleja un compromiso pobre de reducción equivalente al 36% del gasto total en promoción de las exportaciones o el 21% del volumen de exportaciones subvencionadas. En ambos casos el periodo de referencia adoptado –el nivel más alto entre el del periodo 1986-90 y el de 1991-92– era aquel en el que este tipo de medidas alcanzaron su máximo nivel, por lo que el alcance real del compromiso de reducción fue mucho menor del fijado formalmente. Pero como se acordó también la prohibición expresa de estas prácticas por parte de aquellos países que en el momento del acuerdo no las practicaban, el resultado final ha sido permitir proseguir con esas prácticas a los países que las implementaban anteriormente y no al resto (Areskurrinaga 2008).

c. El acceso a los mercados

Todos los países asumieron el compromiso de fijar un nivel arancelario especial inferior a la MGA total que permitiera que acceda a ese mercado un volumen mínimo de importaciones. Este acceso mínimo se fijó en el 3% del consumo de cada producto o del volumen de importaciones existente –el mayor de los dos– con el compromiso de aumentarlo hasta el 5% durante el periodo de vigencia del acuerdo.

Evolución de las negociaciones comerciales agrícolas dentro del programa de Doha para el desarrollo

El AsA se firmó para un periodo de seis años e incluía la revisión de sus resultados al final del periodo de vigencia. Hacia el año 2000, los países en desarrollo planton que en la revisión del acuerdo a realizar en

⁵ Utilizaron lo que se conoce como arancelización sucia que consiste en fijar niveles arancelarios superiores a la traslación a aranceles de las medidas no arancelarias vigentes en ese momento (Millet 2001 pp:186).

⁶ Una vez fijado ese nivel máximo las ayudas otorgadas por ese país no lo puede superar de forma que de facto muchos países del Sur quedaron imposibilitados de por vida para proteger sus sectores agrícolas frente a las exportaciones baratas subvencionadas provenientes de los países del Norte.

⁷ Se trata de las cajas verde, azul y ámbar. Las medidas de la caja verde se entiende que no generan distorsiones en el comercio internacional y no están sujetas a reducción. Las medidas incluidas en la caja ámbar son las que se considera que pueden distorsionar el comercio internacional porque están ligadas al sostenimiento de precios o a la producción y por tanto están sujetas a reducción. Por último, las medidas de la caja azul son las ayudas destinadas a limitar la producción y no están sujetas a reducción (Clapp 2006).

2001 se tenían que equilibrar las reglas comerciales para tener en cuenta más adecuadamente su realidad y, en especial, la de aquellos países de bajos ingresos y que son importadores netos de alimentos. Plantearon la adopción de una "caja de desarrollo" al estilo de las de colores vigentes para incluir nuevas medidas específicas que tengan en cuenta la situación de desventaja de los países en desarrollo y les permita poder hacer frente al nuevo escenario liberalizado en condiciones similares a los países desarrollados. Alternativamente pedían el establecimiento de un tratamiento especial y un mecanismo de salvaguarda ante aumentos repentinos e importantes de sus importaciones. Para ello, se requería la aplicación inmediata de la decisión de Marrakech⁸ y el reconocimiento de la soberanía nacional en la aplicación de las políticas agrícolas y alimentarias para lograr la seguridad alimentaria (Clapp 2015).

Estas propuestas estuvieron en la discusión de los contenidos de las nuevas negociaciones comerciales que se discutieron en la conferencia ministerial de Doha, en 2001. Pero el resultado final de la misma y del mandato negociador acordado en Doha fue nuevamente claramente favorable a las posiciones de los países del Norte. Se acordó iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales que incluye los llamados "*temas de Singapur*"⁹ pero no recoge las medidas concretas que planteaban los países del Sur. Lo acordado recoge únicamente los intereses del Norte: nuevos objetivos de liberalización y la metodología para lograrlo. Deja fuera la revisión del impacto del anterior acuerdo y el tratamiento diferenciado que se pedía desde el Sur. El mayor logro para estos países es el compromiso de reducción, con vistas a su eliminación, de los subsidios a la exportación. El resto de temas planteados por el Sur son recogidos solo discursivamente.

Pero los avances en las negociaciones fijadas en Doha han sido muy lentos. La conferencia de Cancún de 2003, además, supuso un punto de inflexión en las negociaciones como consecuencia de la defensa enérgica de las posturas del Sur por el llamado G-20¹⁰. Desde entonces este grupo ha liderado la defensa de las posiciones del conjunto de los países del Sur, no suficientemente atendidas en Doha, imposibilitando la repetición de un acuerdo nuevamente a medida de los países del Norte¹¹.

No fue hasta la conferencia de Hong Kong de diciembre de 2005 cuando se logró un acuerdo preliminar sobre los temas y modalidades de negociación que incluía los temas señalados en Doha. Este acuerdo preliminar contemplaba dedicar una atención particular a la dimensión del desarrollo, en especial en las negociaciones sobre acceso a los mercados y las negociaciones sobre normas de trato especial y diferenciado. Y es sólo al final del mandato negociador de Doha, en diciembre de 2008, cuando se logró un acuerdo¹² que estableció la metodología que permitió desatascar el bloqueo existente. Desde entonces no ha habido acuerdos significativos, ni se han acercado las posturas suficientemente para avanzar en las negociaciones. Sólo se ha logrado llegar a acuerdos parciales muy recientemente en las conferencias ministeriales de Bali 2013 y Nairobi 2015. Pero éstos no se entienden si no se describen los contenidos de las negociaciones previas a estas conferencias. Ellos son los puntos que se desarrollan a continuación.

a. La crisis alimentaria mundial y su incidencia en las negociaciones comerciales agrícolas

⁸ La decisión de Marrakech (1994) permite a un país tomar medidas para proteger su mercado y sus productores ante aumentos bruscos, repentinos e intensos de las importaciones de alimentos, pero sujeto a que el país demuestre ese perjuicio directo y sea reconocido como tal por el Comité de Agricultura de la OMC.

⁹ Son aquellos temas novedosos tratados en la conferencia ministerial de Singapur de 1996 sin lograr acuerdos: comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio. En 2005 los tres fueron retirados de las negociaciones de la Ronda de Doha por los países del Norte para evitar el colapso de la OMC tras los rotundos fracasos de Seattle(1999) y Cancún (2003).

¹⁰ Este grupo incluye a países tanto exportadores netos como importadores netos del Sur y ha sido el más efectivo en las negociaciones, pero también los países del Sur de bajos ingresos e importadores netos se han hecho sentir y han sido actores principales del proceso al alinearse en el grupo G-33. El anexo 1 recoge el listado completo de los países que componen esos grupos.

¹¹ A partir de ese momento las negociaciones en el seno de la OMC ya no se corresponden tan nítidamente con el eje Norte-Sur, sino más bien se producen diferentes alineamientos entre países tanto del Norte como del Sur en función de sus intereses y su potencial productor y exportador. Se pueden ver posiciones comunes entre los países exportadores netos tanto del Norte como del Sur (UE, USA, Brasil; Argentina, Australia,...) y entre los países importadores netos también de los países en desarrollo y desarrollados (Japón, y Suiza, por ejemplo).

¹² Modalities draft WTO/TN/AG/W/4/Rev.4 del 6/12/2008.

El devenir del acuerdo alcanzado en diciembre de 2008 ha estado condicionado por la irrupción ese año de la crisis alimentaria mundial. Crisis que se reveló y se agudizó por las persistentes alzas en los precios de alimentos en ese periodo—con nuevos picos máximos en 2011— y el mantenimiento de estos precios, desde entonces, siempre a niveles muy superiores a los existentes antes de la crisis. Es más, la crisis modificó sustancialmente la confianza de los gobiernos de numerosos países del Sur en los mercados internacionales y en el comercio internacional de alimentos como instrumento válido para garantizar la satisfacción de las necesidades alimentarias de sus poblaciones. Las subidas de precios, y por tanto, la mayor factura de las importaciones, los problemas de abastecimiento sufridos, y las restricciones a las exportaciones establecidas por numerosos gobiernos durante el transcurso de la misma, mermaron la credibilidad del sistema alimentario mundial imperante hasta la fecha basado en un comercio internacional cada vez más liberalizado (Margulis 2014a; Murphy 2015).

Ahora bien, ese cuestionamiento no ha sido homogéneo. Ni hay un consenso sobre las causas que han originado la crisis, ni sobre las medidas que son necesarias adoptar e implementar para superarla y evitar episodios similares en un futuro. Estas diferencias se han plasmado también en las diversas propuestas discordantes¹³ presentadas en el marco de la OMC para avanzar en las negociaciones comerciales agrícolas y culminar el mandato negociador de Doha. Pese a ello, el discurso hegemónico a nivel político¹⁴ entre los gobiernos de los países del Norte es que la profundización en las medidas de liberalización del comercio internacional de alimentos y la culminación de la agenda de Doha es beneficiosa y muy necesaria para poder mejorar la seguridad alimentaria mundial. Y desde la citada crisis alimentaria mundial, la OMC ha pasado a ocupar un papel central en las decisiones referidas a la seguridad alimentaria mundial participando activamente en los distintos foros organizados al respecto.

b. Avances en las negociaciones comerciales desde Ginebra a Nairobi pasando por Bali

Fue a partir de la conferencia ministerial de Ginebra de 2011 cuando se inició un programa de trabajo específico el seno de la OMC sobre la seguridad alimentaria dentro de la agenda negociadora de Doha. Pero no hubo acuerdo al respecto porque tres años después de la crisis seguía habiendo posiciones distintas sobre cómo lograr esa seguridad alimentaria.

Los BRIC (Brasil, Rusia, India, China) planteaban que eran los altos subsidios de los países desarrollados los que ponían en peligro la seguridad alimentaria mundial. El G-33 de los países en desarrollo pedía medidas especiales de apoyo a sus agricultores para lograr la seguridad alimentaria y poder avanzar en su desarrollo. El grupo de Cairns¹⁵ criticaba tanto las medidas de apoyo interno de los países desarrollados como las nuevas medidas de apoyo especial propuestas por el G-33 para sus productores (Margulis 2014b).

No obstante, en el periodo previo a Bali se trabajó sobre la propuesta de los países en desarrollo del G-33 de permitir, al menos, que las actuaciones gubernamentales de almacenamiento de reservas de alimentos con fines de seguridad alimentaria se computen dentro de las medidas no distorsionadoras del comercio internacional (caja verde) y, por tanto, sean permitidas. La propuesta tuvo una fuerte contestación por parte de los países exportadores netos (tanto del Norte como del Sur) en tanto que permitirlo podría suponer no sólo que se reabran los contenidos de la agenda negociadora de Doha —aun sin completar y que acumulaba un gran retraso—, sino porque incluso podía socavar las bases de la apuesta por la liberalización

¹³ Así se ha manifestado claramente la existencia de posiciones diferentes tanto entre los dos grandes grupos de países (exportadores e importadores netos) como entre países dentro de estos grupos, ya sea entre los nuevos poderes exportadores (Brasil, Rusia, India, China, Argentina) y los tradicionales (UE, Australia, USA) como en los importadores (Japón y Suiza y los Países en desarrollo de bajos ingresos), todos ellos tratan de defender o imponer sus intereses particulares.

¹⁴ Discurso político contestado por numerosas organizaciones sociales y por el que fuera relator especial sobre el derecho al alimento de Naciones Unidas, Olivier De Schutter, que entienden que las medidas liberalizadoras del comercio lejos de mejorar la seguridad alimentaria mundial la empeoran y generan mayor inseguridad alimentaria (De Schutter 2011).

¹⁵ Es el grupo de los países autodenominados productores eficientes de productos agrícolas y está compuesto por los 19 países que se pueden ver en el anexo 1.

comercial en el ámbito agrícola acordadas en la Ronda Uruguay y de las que ellos se sabían los primeros beneficiados.

Por ello, se planteó una salida intermedia de desbloqueo para abordar sólo parte de los temas de la agenda negociadora agrícola –básicamente almacenamiento de existencias y competencia de las exportaciones–, que permitiera seguir avanzando en las negociaciones comerciales agrícolas y no encallar nuevamente en Bali.

i. La Conferencia Ministerial de Bali 2013: el primer acuerdo parcial

El tema central de disputa en materia agrícola en la conferencia ministerial de Bali en 2013 fue la posibilidad de almacenar existencias de alimentos con fines de seguridad alimentaria nacional. Y en el tiempo de descuento, se produjo un acuerdo. En el acuerdo se aceptó la propuesta de permitir temporalmente esas actuaciones con la obligatoriedad de comunicarlas a la OMC, y se fijó un periodo máximo hasta la conferencia de Nairobi de 2015 para lograr una salida definitiva al respecto. Además se pactó una cláusula de paz de cuatro años para no denunciar esas prácticas ante el órgano de solución de diferencias de la OMC (FAO 2013). Por ello, en el periodo previo a Nairobi la India presionó para que se adoptara una solución permanente lo antes posible y logró que el Consejo General del 27 de noviembre de 2014 aprobara una decisión de prorrogar la cláusula de paz acordada en Bali "*hasta que se acuerde y adopte una solución permanente*"¹⁶. Pero no logró que se adoptara una decisión definitiva de la OMC, y ésta tampoco llegó en Nairobi.

ii. La conferencia ministerial de Nairobi 2015: pequeños avances y grandes retrocesos

En Nairobi sí hay acuerdos parciales dentro de la agenda de Doha en materia agrícola, pero la balanza se ha movido a favor de los países del Norte, incluso cuando los temas abordados en ellos eran prioritarios y planteados por el Sur. Son cuatro.

a. *Medidas de salvaguarda para los países en desarrollo.* El acuerdo alcanzado en Nairobi es limitado. Esta es una decisión provisional que reconoce el derecho a establecer esas medidas pero que deja en manos de futuras negociaciones establecer cómo se van a poder aplicar esas salvaguardas. Pero su aplicación será, en todo caso, en las condiciones del párrafo 7 de la declaración ministerial de Hong-Kong de 2005, es decir, ligadas a cantidades y precios; no en los términos demandados por el G-33 de protección de sus productores locales, como pueden hacerlo hoy día los países del Norte (ICTSD 2015).

b. *Limitaciones sobre las medidas ligadas a promoción de la exportación.* Esta materia se negocia desde el inicio y lo logrado aparentemente es muy importante pero sobre todo para los intereses de la UE, no de los países en desarrollo del Sur. Lo novedoso es que se incluyen entre las medidas a eliminar aquellas que pedía la UE en su pelea contra los EEUU: el apoyo financiero otorgado a las empresas exportadoras en sus diferentes modalidades (créditos, garantías de créditos, seguros,...), pero no se incluyen los compromisos de reducción inmediata de las exportaciones subvencionadas de los países desarrollados que pedían los gobiernos de los países del Sur. A este respecto se vuelve a otorgar un nuevo plazo para su total eliminación pero en fechas muy posteriores a las acordadas previamente¹⁷ y con una nueva excepción sobre productos lácteos y elaborados que juega a favor de los intereses de los EEUU y la UE (Jafri 2015).

c. *Decisión sobre el algodón.* La declaración se limita a garantizar un mayor acceso a los mercados del Norte libres de derechos y de contingentes a las exportaciones de algodón provenientes de los

¹⁶ WT/L/939 párrafo 2.

¹⁷ La declaración ministerial de Hong Kong de 2005 preveía el fin de estas exportaciones en diciembre de 2013 y la de Nairobi lleva esa fecha al 2020, 7 años más tarde.

Países Menos Adelantados (PMA) en el marco de sus acuerdos preferenciales y en la medida de sus posibilidades también para los países emergentes (Jafri 2015). Pero no adopta ningún compromiso para reducir las ayudas internas otorgadas por el Norte (principalmente EEUU).

d. Exención respecto al uso de medidas de almacenamiento público de alimentos con fines de seguridad alimentaria. Se ha ratificado el acuerdo de 27 noviembre del Consejo General sobre la prórroga indefinida de la cláusula de paz, pero se ha cerrado la puerta a la posibilidad de regular definitivamente esa exención dentro de la OMC. Como contrapartida se ha adquirido un compromiso de negociar este extremo al margen de la ronda Doha, en sesiones extraordinarias del Comité sobre Agricultura. (OMC 2015).

ACUERDO SOBRE EL TEXTIL Y EL VESTIDO (ATV) Y LA INTEGRACIÓN DEL SECTOR EN EL RÉGIMEN GENERAL DEL GATT

El ATV era un acuerdo transitorio orientado a la supresión de las restricciones cuantitativas a las exportaciones de productos textiles y de vestir, combinando para ello medidas de integración de productos en la normativa general del GATT y el mantenimiento de las restricciones cuantitativas bilaterales. El acuerdo contemplaba todas las restricciones acordadas con carácter previo en las sucesivas revisiones del AMF, así como otro numeroso listado de productos de este tipo no incluidos en el AMF, pero que si se recogen en el anexo del acuerdo ATV. Éste incluía un compromiso de reducir el volumen de importaciones sometidos a restricciones cuantitativas en 1990 en un 16% a la entrada en vigor del acuerdo (enero de 1995), así como un periodo de transición de diez años, dividido en tres fases, en el que parte de los productos contemplados en ese anexo quedarían progresivamente fuera de la aplicación de las restricciones cuantitativas vigentes, antes de su desaparición total e inclusión en el régimen general del GATT en 2005. Además, se establecía en el mismo un mayor incremento del volumen de las cuotas aún vigentes en los productos no liberalizados de cada etapa y unas medidas de salvaguarda para casos en los que las importaciones súbitas y cuantiosas de un determinado producto y país no generen daños graves a la rama de la industria nacional (Nordas 2004).

Se definieron estas tres etapas y estos contenidos para cada una de ellas: 1ª etapa. Hasta el uno de enero de 1998. En esta etapa las partes se comprometían a incluir en el régimen general del GATT productos señalados en el anexo hasta alcanzar el 16% del volumen de las importaciones de 1990 y aumentar en un 16% las tasas de crecimiento de las cuotas fijadas en el AMF; 2ª etapa. Hasta el uno de enero de 2002. En esta segunda fase había que integrar nuevos productos que supongan no menos de un 17% adicional de las importaciones de 1990 y aumentar en un 25% las tasas de crecimiento fijadas de las cuotas existentes respecto de la fase anterior; 3ª etapa. Hasta el uno de enero de 2005. En ella se han de integrar en el régimen general hasta el 100% de los productos contemplados en el acuerdo y aumentar en un 27% las tasas de crecimiento fijadas de las cuotas existentes respecto de la fase anterior. Además, en cada fase se tenían que incluir productos de las cuatro categorías principales: *tops* e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir pero a elección del país los productos concretos sujetos a reducción (Francois et al 2000, OMC, 1995). Por último, se creó el Órgano de Supervisión de los Textiles (OST) para controlar el cumplimiento de estas medidas y el acuerdo quedó integrado dentro de las competencias del Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC. Desde entonces, las negociaciones para profundizar en las medidas de liberalización del comercio de textiles y de vestido se han producido en el Comité sobre Acceso a Mercados de Productos No Agrícolas.

Hay que distinguir dos fases en su evolución que se tratan separadamente en los siguientes epígrafes. Por una parte, la implementación progresiva del acuerdo, por fases, dentro del periodo transitorio de diez años acordado en la Ronda Uruguay. Y, por la otra, las negociaciones realizadas en el seno de la OMC para profundizar en las normas liberalizadoras del comercio internacional de productos textiles y de prendas de vestir a partir de la expiración del ATV y su inclusión plena en el régimen general del GATT.

El periodo transitorio del ATV (1995-2004)

En este periodo transitorio las partes cumplieron la letra del acuerdo pero apenas tuvo efectos liberalizadores en el sector, como denunciaron recurrentemente los países del Sur exportadores de estos productos. En efecto, los países del Norte firmantes del AMF escalonaron la apertura de los productos textiles más sensibles para sus economías para la última etapa del periodo transitorio. Así, sólo se liberalizó en torno al 7% de esas medidas en las tres primeras fases (Nordas 2004). Es más, a primeros diciembre de 2004 EEUU sólo había retirado un 11% de los contingentes; la UE el 30% y Canadá el 21% (OMC 2004). El proceso liberalizador se retrasó a diciembre de 2004 y los efectos del ATV no se hicieron efectivos hasta que finalizó el periodo transitorio. E incluso entonces los gobiernos del Norte soportaron fuertes presiones de sus industrias para una nueva prórroga de este acuerdo, que al fracasar se convirtieron en presiones para establecer mecanismos de salvaguarda frente a las importaciones chinas, cosa que sí ocurrió finalmente (UNCTAD 2008).

Las negociaciones comerciales sobre productos no agrícolas en el escenario post-cuotas

Desde 2005 el comercio de los productos textiles y de prendas de vestir quedó plenamente integrado en el acuerdo general del GATT de 1994 y sus intercambios quedaron condicionados por los niveles arancelarios existentes para los productos industriales en ese marco. Ahora bien, esos aranceles eran en promedio mucho más altos para los productos textiles y prendas de vestir que para el resto de los sectores manufactureros. Estos aranceles tenían una gran dispersión y, al estar muy desagregados en categorías de 4 dígitos o más, ocultaban escalonamientos y fuertes picos arancelarios (Bacchetta y Bora 2004). Además las reducciones arancelarias de estos productos acordadas en la Ronda Uruguay fueron sensiblemente inferiores respecto a otros sectores, reduciéndose en promedio un 22% en el sector textil y un 40% en el resto de manufacturas (UNCTAD 2008).

El mandato de Doha, incluía un compromiso de negociar para liberalizar (reducir o eliminar) los aranceles, las crestas arancelarias, los aranceles elevados, la progresividad arancelaria, y las barreras no arancelarias tan importantes en el ámbito textil y del vestido. Pero quedó por determinar en el transcurso de esas negociaciones los parámetros concretos en los que se iba a basar el proceso de negociación para cada producto (OMC 2001).

Así, fue en vísperas de la Conferencia de Cancún de 2003, cuando presentó el primer borrador del texto de modalidades para la negociación. Este borrador fue objeto de mucha discusión y se fue desarrollando por las propuestas de las partes pero sin lograr acercar las posturas entre los países miembros hasta mayo de 2008 en Ginebra. Ahí se acordó un documento base de modalidades para la negociación (OMC 2008), que permitió albergar expectativas de cierre de las negociaciones de la ronda de Doha. Este documento establecía la fórmula base para la negociación producto a producto, otorgaba flexibilidad a los países en desarrollo e incluía la posibilidad de acometer negociaciones sectoriales, entre otras la de productos textiles y de vestir; también tenía un procedimiento para abordar las barreras no arancelarias en forma de obstáculos técnicos al comercio como lo son las exigencias deliberadamente prolijas de etiquetado de los productos textiles. Pero finalmente la negociación fracasó por la posición de numerosos gobiernos de países miembros de no realizar avances liberalizadores en estos productos si previamente no se lograba un acuerdo en las negociaciones comerciales agrícolas.

Así, hasta primeros de 2012 las negociaciones se limitaron a aspectos ligados a las barreras no arancelarias sin entrar en compromisos arancelarios concretos y sin alcanzar avances significativos. Entre 2012 y 2014 se acercaron posturas sobre las actuaciones a desarrollar respecto a las barreras no arancelarias y se iniciaron conversaciones sobre reducciones arancelarias. Pero más allá de la declaración de la conferencia de Bali para proseguir con las conversaciones para finalizar el paquete de Doha no hay consenso sobre el rumbo que han tomar las negociaciones en adelante y, a día de hoy, sigue el desacuerdo

(OMC 2016).

En este caso el desacuerdo sí es entre el Norte y del Sur, pero aún no ha alcanzado suficiente protagonismo público por la preponderancia hasta la fecha de las negociaciones agrícolas, y su situación de bloqueo. Este bloqueo hace más difícil aún el logro de un hipotético acuerdo en el ámbito no agrícola (y el textil en particular) al no existir la posibilidad de compensar las concesiones de las partes en el sector del textil y del vestido con avances y logros claros en materia agrícola y lograr así una salida global equilibrada.

EVOLUCIÓN DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y DE TEXTIL Y PRENDAS DE VESTIR

La mayor liberalización de estos sectores durante las dos últimas décadas y la forma concreta que ha adoptado han tenido consecuencias directas en los flujos comerciales internacionales, tanto en el sector agrícola como en el del textil y el vestido. Pero ¿en qué sentido ha influido? ¿qué tipo de flujos y países han salido favorecidos? ¿se ha producido un auge del comercio internacional tras las medidas adoptadas? ¿estas medidas han permitido el aumento de la competencia y han surgido nuevos grandes exportadores e importadores de alimentos y productos textiles? Éstas son algunas de las preguntas que se abordan en la siguiente sección.

Evolución de los flujos comerciales agrícolas

La evolución reciente de las importaciones y las exportaciones mundiales de alimentos presenta los siguientes resultados globales. Por una parte, se ha producido un deslizamiento geográfico importante en los flujos de importaciones de alimentos desde Europa a Asia. Los países en desarrollo de Asia, con China a la cabeza, son hoy día los principales importadores mundiales de alimentos, superando incluso a la suma de UE, EEUU y Japón. Por otra parte, ha desaparecido el liderazgo exportador de granos de los EEUU, que ha sido contestado primero por la UE, y luego ambos por el grupo de Cairns. Además se ha producido un incremento inicial importante del comercio internacional de alimentos (mayor que la producción) que se ha suavizado a partir del año 2000, pero desde la crisis alimentaria mundial, su crecimiento es menor que el de la producción mundial. Además han aparecido nuevos actores lo cual ha disminuido el nivel de concentración de los mercados de exportación e importación (Daviron y Doulliet 2013).

Pero, ¿qué ha ocurrido con los países del Sur o los países en desarrollo? Es evidente que hay situaciones muy diversas entre estos países y, que la emergencia de algunos de ellos como grandes actores en los mercados internacionales de productos agrícolas, condiciona y distorsiona el resultado de estos países en su conjunto. Pero la categoría aun es útil para el análisis de esos países, particularmente de su situación de dependencia alimentaria.

Si se analiza el impacto en los flujos comerciales agrícolas del AsA en la década de los 90, siguiendo el método de los estudios de caso¹⁸ podemos concluir que para 20 de los 23 países del Sur analizados han aumentado tanto el valor de las exportaciones como de las importaciones de productos agrícolas en el periodo posterior al AsA (1995-2000) frente al periodo inmediatamente anterior de 1990-94, si bien las importaciones han aumentado en mayor medida (FAO 2004).

En el caso de las exportaciones este aumento de alrededor del 30% se ha debido más a mejoras en la posición de intercambio que a aumentos de sus volúmenes o a un mejor acceso a los nuevos mercados tras el AsA, aunque las exportaciones si se han diversificado. En cambio, en el caso de las importaciones aumentaron ambas, el precio y el volumen y en una medida mucho mayor: se ha duplicado su valor (FAO 2004:15).

¹⁸ Se prioriza esta opción a la elaboración de modelos cuantitativos porque en éstos es muy difícil deslindar los efectos del AsA de otros procesos que también se han dado en la realidad y que influyen en los datos utilizados.

Si se analiza también la evolución de los precios internacionales de estos productos, se observa que las reformas han supuesto un descenso en el nivel de precios internacionales y han dado lugar a aumentos tanto la producción agrícola como los intercambios internacionales, si bien nuevamente con un mayor incremento de las importaciones respecto de las exportaciones. Las importaciones de los países del Sur crecieron de un modo generalizado en el periodo 1995-2002 mientras que las exportaciones han tenido un desempeño desigual con ascensos en las exportaciones en determinados países de Asia y Latinoamérica y descensos generalizados en el caso de África (FAO 2006: 43-48).

Por otra parte, en los últimos años se ha producido un aumento significativo de las importaciones de alimentos de los *países en desarrollo importadores netos de alimentos* (PEDINA)¹⁹ tanto en términos físicos como en valor, debido también al impresionante alza de los precios de los productos alimentarios desde la crisis de 2008. Así estos países destinan desde la crisis alimentaria de 2007/08 una cantidad de dinero de entre dos y 4 veces mayor a la de 1995 (hasta 20.000 millones de \$) para la adquisición de alimentos, motivada por el aumento tanto de los precios como de las cantidades importadas. Los precios han aumentado entre el 50% y el 100% en el periodo que va desde 2002-04 y 2015 y las cantidades importadas se han duplicado en el periodo 1995-2013²⁰(FAO 2015:13-14).

Los gráficos 1 y 2 presentan la evolución de las importaciones y las exportaciones de alimentos para el conjunto de los países del Sur²¹ en el periodo liberalizador analizado. En el gráfico 1 se observa que las importaciones de alimentos de los países del Sur han aumentado suavemente desde el inicio del proceso liberalizador y muy rápidamente desde el año 2005 –primer año tras la finalización del periodo de vigencia para la implementación del AsA para estos países– en todas las regiones en desarrollo y especialmente en Asia. Estos aumentos se confirman en las categorías analíticas de los *países menos adelantados* (PMA) y los *países de bajos ingresos con déficit en su comercio de alimentos* (PBIDA).

Destaca el caso asiático como región en desarrollo donde se produce un aumento mayor de dichas importaciones y donde se concentran la mayor parte de las importaciones de alimentos de los países del Sur. Se triplican pasando de unas importaciones de alimentos por valor de unos 115.000 millones de dólares en 2005 a superar los 350.000 millones de dólares en 2015. Este resultado está influenciado por el ascenso de China como uno de los principales importadores mundiales de alimentos (sobre todo aceites y plantas oleaginosas) lo que explica el alto peso de las importaciones de Asia del Este, pero también es importante el aumento de las mismas en el sudeste asiático por el auge de las mismas hacia la India, Indonesia o Tailandia.

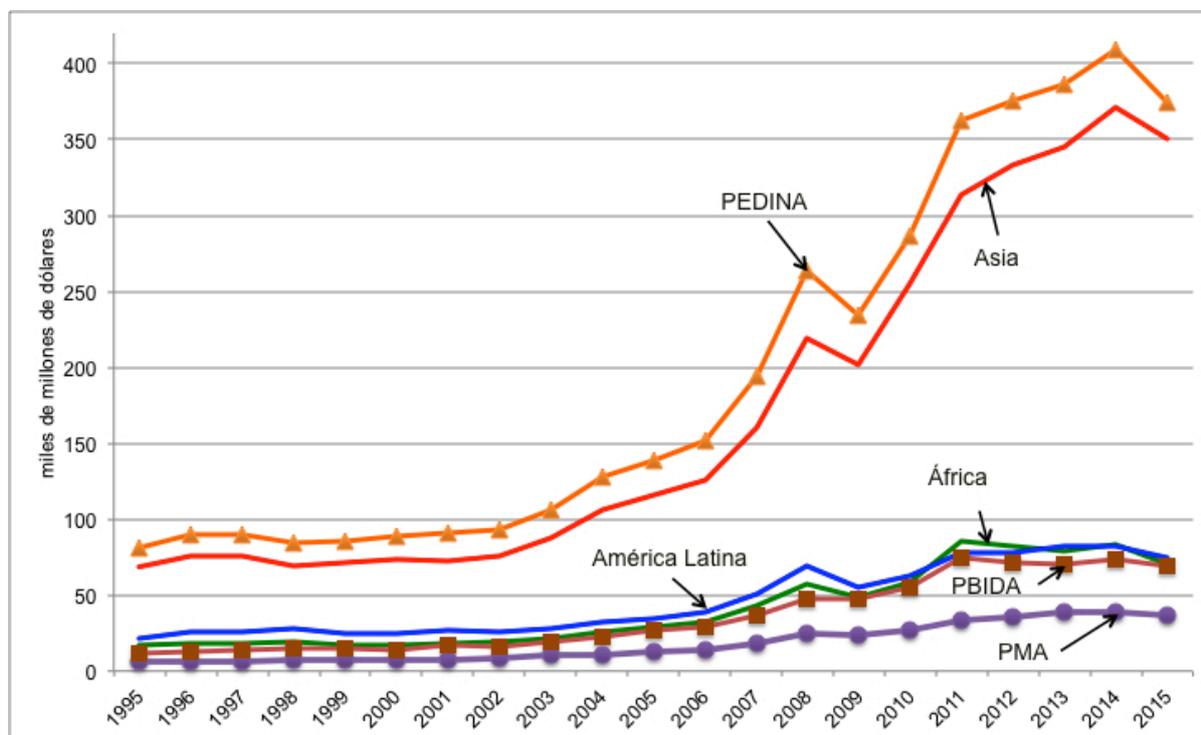
Algo similar ocurre con el aumento de las mismas hacia los continentes americano y africano aunque en una escala inferior. En el caso americano se duplican las importaciones de los 34.000 a los 70.000 millones de dólares y en el caso africano prácticamente se triplican hasta el año 2011 de los 29.000 a los 85.000 millones de dólares y luego cae hasta los 70.000 en 2015. Este aumento importante que al menos duplica los niveles de importaciones en la década que va desde el 2005 al 2015 se repite en todas las categorías analíticas analizadas. En el caso de los PMA y los PEDINA el crecimiento es equivalente (se triplica) al producido en el continente asiático.

¹⁹ Nos referimos con este término a los países en desarrollo catalogados como tal por la FAO que se han convertido en importadores netos de alimentos en las décadas de los 1980 y 1990 tras las políticas de ajuste aplicadas en ellos. El listado completo tras la última revisión de marzo de 2012 se puede consultar en el anexo I.

²⁰ Según cálculos propios con la base de datos de FAOSTAT las importaciones de cereales en toneladas de los PEDINA han pasado de 19 millones en 1995 a 39 millones en 2013; de 4,4 millones a 13,1 millones para los PMA y de 8 millones a 31 millones para los PBIDA. En total se pasa de 31 millones de toneladas a 84 millones. Ver anexo 1 para las diferentes clasificaciones de países.

²¹ Utilizamos la base de datos UNCTADSTAT para las agrupaciones de países en desarrollo porque es la que nos proporciona información agrupada tanto para las áreas geográficas de los distintos países en desarrollo y para categorías analíticas especiales de países como PBIDA, PMA o PEDINA. FAOSTAT ofrece agrupaciones analíticas pero en las geográficas no distingue su situación de desarrollo y COMTRADE sólo aporta datos por países individuales. Para este análisis se ha utilizado la categoría alimentos básicos sitc rev 3 (0+22+4)

GRÁFICO 1
Evolución de las importaciones de alimentos de los países del Sur 1995-2015 (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a los datos y las clasificaciones de países de UNCTADSTAT.

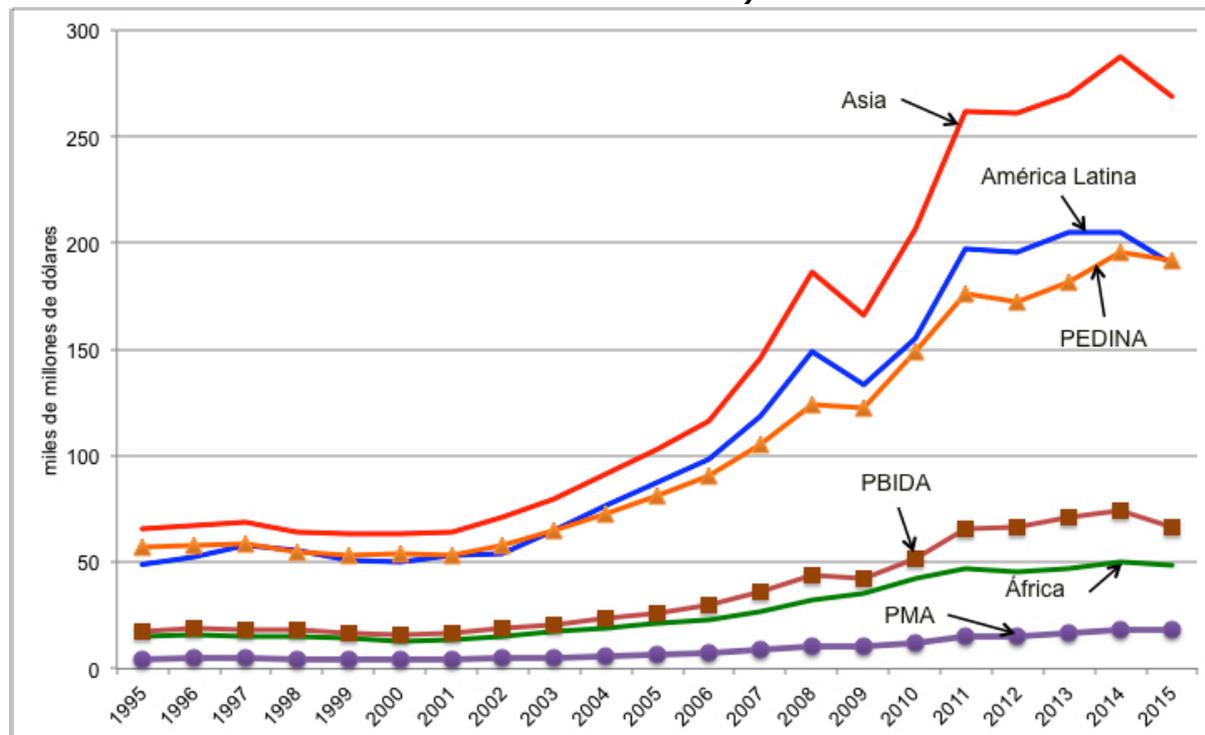
Como se puede apreciar en el gráfico 2, ocurre otro tanto en el caso de las exportaciones de alimentos, pero con una peculiaridad: el crecimiento es menos importante y los mayores aumentos producidos están más concentrado en determinados países y grupos de países.

En general las exportaciones se duplican en el periodo analizado en todas las regiones analizadas, pero se producen aumentos más importantes en las exportaciones de los países en desarrollo de Asia y América del Sur como consecuencia de la mayor presencia en las mismas de economías emergentes como China, Brasil y Argentina. No ocurre lo mismo con la mayoría de los países en desarrollo más pobres en los que el aumento de las exportaciones es mucho más modesto, se multiplica por 2 en África y los PBIDA.

El resultado de todo ello es que se ha modificado sustancialmente el peso de los diferentes países y grupos de países del Norte y del Sur en las importaciones y exportaciones mundiales de alimentos. Así, los países del Norte han pasado de realizar el 70% de las importaciones mundiales de alimentos en 1995 a realizar el 55% en 2015 y del 66% de las exportaciones al 55% en los mismos años. Por su parte, los países del Sur en su conjunto han aumentado significativamente su participación, pasando del 26 al 41% de las importaciones y del 32 al 42% respectivamente²².

²² El pequeño porcentaje que falta para el 100% de los flujos es el correspondiente a los países en transición.

GRÁFICO 2
Evolución de las exportaciones de alimentos de los países del Sur 1995-2015 (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a los datos y las clasificaciones de países de UNCTADSTAT.

Como se puede ver en el cuadro 1, los países del Sur en su conjunto han pasado de ser exportadores netos con una cuota de las exportaciones mundiales del 32% a ser importadores netos de alimentos y tener prácticamente el mismo peso en las importaciones que en las exportaciones mundiales de alimentos, en ambos casos con un peso superior al 40%, cuando partían de niveles de participación en las importaciones mundiales muy inferiores del 26%. Es cierto que el Sur en su conjunto ha aumentado su peso en ambos flujos internacionales hasta alcanzar un peso superior al 40% de los intercambios mundiales en ambos flujos pero el aumento ha sido mucho mayor en el caso de las importaciones. Pero este aumento está aún muy lejos del potencial competitivo de estos países y ha sido lastrado por las reglas asimétricas en vigor en su contra y presenta, a su vez, realidades muy diversas si lo analizamos con un mayor nivel de desagregación.

Los países asiáticos son los que más han aumentado su participación tanto en las exportaciones como en las importaciones mundiales. Éstos pasan de suponer el 16% de las exportaciones en 1995 al 22% en 2015 (aumenta 6 puntos) y del 16% de las importaciones en 1995 al 29% en 2015 (13 puntos). América Latina mantiene su posición global como importador mundial de alimentos en torno al 5% mientras que aumenta su posición en 4 puntos como exportador mundial. Ésta pasa de tener un peso del 12% en las exportaciones mundiales en 1995 a alcanzar el 16% en 2015 debido a la emergencia de Argentina y Brasil como exportadores mundiales de alimentos. La peor parte la sufre África, que sólo es relevante como importador mundial de alimentos, pero con un peso muy inferior al de las otras zonas geográficas del Sur. África apenas representa el 3% de las exportaciones en todo el periodo, pero aumenta en 2 puntos su peso como importador del 4% al 6%.

Otro tanto ocurre con las agrupaciones de países por categorías analíticas. En todas las categorías analizadas aumenta su peso en las importaciones mundiales pero no tanto en el caso de las exportaciones. Los PEDINA aumentan significativamente su peso en las importaciones pasando del 16 al 30% mientras

sus exportaciones apenas suben 2 puntos del 12 al 14%. Los PMA se estancan en el 1-1,5% de las exportaciones mundiales mientras que el peso de sus importaciones se duplica del 1,5 al 3%. Otro tanto ocurre con los PBIDA donde el peso de sus exportaciones se estanca sobre el 4,55 en todo el periodo y las importaciones se duplican del 2,55 al 5%.

CUADRO 1
Evolución del peso de las distintas regiones y agrupaciones de países en las importaciones y exportaciones mundiales de alimentos 1995-2015 (en porcentajes)

Año	Importaciones					Exportaciones				
	1995	2000	2005	2010	2015	1995	2000	2005	2010	2015
Países en Desarrollo	25,66	29,00	28,73	36,91	40,85	32,16	34,31	35,46	40,03	41,71
Países desarrollados	70,63	67,96	67,19	58,23	55,81	66,51	64,47	62,61	57,32	54,96
Africa	4,17	4,24	4,66	5,68	5,77	3,69	3,45	3,50	4,15	3,96
América	5,05	6,30	5,44	6,13	6,11	12,03	13,57	14,56	15,33	15,59
Asia	16,26	18,25	18,39	24,87	28,81	16,18	17,05	17,19	20,40	22,01
PMA	1,43	1,72	1,99	2,57	3,01	1,12	1,16	1,08	1,17	1,47
PBIDA	2,70	3,49	4,28	5,32	5,67	4,29	4,27	4,39	5,11	5,44
PEDINA	19,16	22,11	22,02	27,92	30,72	13,96	14,47	13,54	14,72	15,71

Fuente: elaboración propia en base a los datos y las clasificaciones de países de UNCTADSTAT para la categoría de alimentos básicos SITC rev 3 (0+22+4).

Este aumento generalizado de las importaciones alimentos ha supuesto un aumento de la factura alimentaria de los países del Sur que hasta la fecha se ha podido pagar porque los ingresos por exportación de productos agrícolas (no alimentarios) han crecido más que la factura alimentaria, excepto en África. África ha pasado de ser exportador neto de productos agrícolas a ser importador neto y donde sus importaciones de alimentos han crecido más que las exportaciones de productos agrícolas, y el valor de las importaciones de alimentos supone, en promedio, un 30% de los recursos obtenidos por las exportaciones de productos agrícolas (FAO 2011: 5-15). Pero no está claro que en muchos casos estas importaciones sean sostenibles en el tiempo, por el esfuerzo monetario que suponen y por las consecuencias que tienen en el sector agrícola de los países del Sur.

Comprometer un porcentaje importante de los ingresos por exportación²³ a sufragar la compra de alimentos importados puede ser asumible o no en función de su capacidad de generar divisas y del nivel de renta del país. Ello no es factible para muchos países del Sur de ingresos bajos, especialmente los africanos. En este caso esa apuesta exterior supone renunciar a impulsar la producción nacional de alimentos en países con poblaciones mayoritariamente rurales y con una fuerte actividad agrícola y dejar de lado a su campesinado, condenándolo a un círculo vicioso de pobreza y bajos ingresos. Ahí las importaciones baratas procedentes de las producciones subvencionadas del Norte han supuesto una verdadera competencia desleal a la producción local, que ha caído y ha sido sustituida por esas importaciones, generando una situación de dependencia alimentaria que pone en peligro la satisfacción de sus necesidades alimentarias internas.

El cuadro 2 nos muestra una idea de ese impacto en términos de dependencia alimentaria. El peso de las importaciones de alimentos en el suministro alimentario disponible localmente es alto en las regiones africanas que están al sur del Sahara y en Centroamérica y el Caribe y muy alto en el Oriente Próximo

²³ Según Díaz Bonilla (2015: 33-35) los países del Sur han destinado el 10-20% de sus ingresos por exportación y en torno al 2,5-3,5% del PIB a sufragar las importaciones de alimentos en el periodo liberalizador analizado.

(en los países del Norte de África y Asia Occidental), y en ambos casos ha variado al alza en el periodo estudiado. Las importaciones han aumentado significativamente más que la producción en la mayoría de las regiones y categorías analíticas, exceptuando Asia y América del Sur, donde se concentran las economías emergentes. Pero ello no ha sido debido al aumento de sus poblaciones como se puede apreciar en la evolución al alza de ambas categorías en términos per cápita. El crecimiento de las importaciones per cápita es muy superior al de la producción per cápita en todas las zonas geográficas. y está creciendo más donde la dependencia es menor.

CUADRO 2
Ratios de dependencia alimentaria de los países del Sur (en porcentajes)

Cereales	Importaciones / Producción (en%)			Variación 1995-2011(en%)	
	1995-2000	2001-2006	2007-2011	Producción per cápita	Importaciones per cápita
Región					
África	34,69	39,03	42,53	51,14	144,23
África del Este	15,45	19,86	20,52	16,04	202,77
África Central	45,27	54,75	49,15	29,42	178,34
África del Norte	78,22	73,40	91,69	132,57	143,52
África del Sur	24,45	27,29	29,27	68,74	105,28
África del Oeste	17,84	26,04	27,34	23,92	184,60
América Central y el Caribe	55,14	76,76	70,19	82,59	176,75
América del Sur	23,70	19,43	20,27	61,46	115,11
Asia	14,51	13,91	13,41	36,12	94,25
Asia del Sudeste	15,65	14,99	14,57	36,58	135,40
Asia del Oeste	66,61	66,27	92,23	138,43	141,61
PMA1	13,32	15,24	15,44	134,28	159,82
PBIDA2	7,03	9,13	10,03	109,09	189,04
PEDINA3	24,17	23,71	25,57	129,70	129,35

Fuente. Elaboración propia con los datos del suministro alimentario en toneladas de FAOSTAT.1Países Menos Adelantados de NNUU; 2Países de Ingresos Bajos con Déficit de Alimentos (FAO); 3Países en Desarrollo Importadores Netos de Alimentos (FAO). Ver listados completos en el anexo 1.

Evolución de los flujos comerciales de productos textiles y prendas de vestir

El brusco abandono del sistema de cuotas bilaterales al finalizar 2004 ha tenido un fuerte impacto en el comercio mundial de productos textiles y de prendas de vestir, perdiendo el Norte significativamente cuota de mercado frente al Sur²⁴. Dado que la industria textil es tecnológicamente más sofisticada y geográficamente menos dispersa que la fabricación de prendas de vestir (Dicken 2011), las economías del Norte han retenido una parte mayor de las exportaciones de textil (60% en 2004; 39% en 2014) que de ropa (37% en 2004; 29% en 2014), si bien el descenso ha sido aún más pronunciado en la primera que en la segunda. En ambos casos, la gran triunfadora ha sido China, sometida al AMF y después al ATV, y cuya participación en las exportaciones mundiales del sector textil ha ascendido desde el 17% en 2004 al 36% en 2014 y del 24% al 39% en el mismo periodo en prendas de vestir ²⁵.

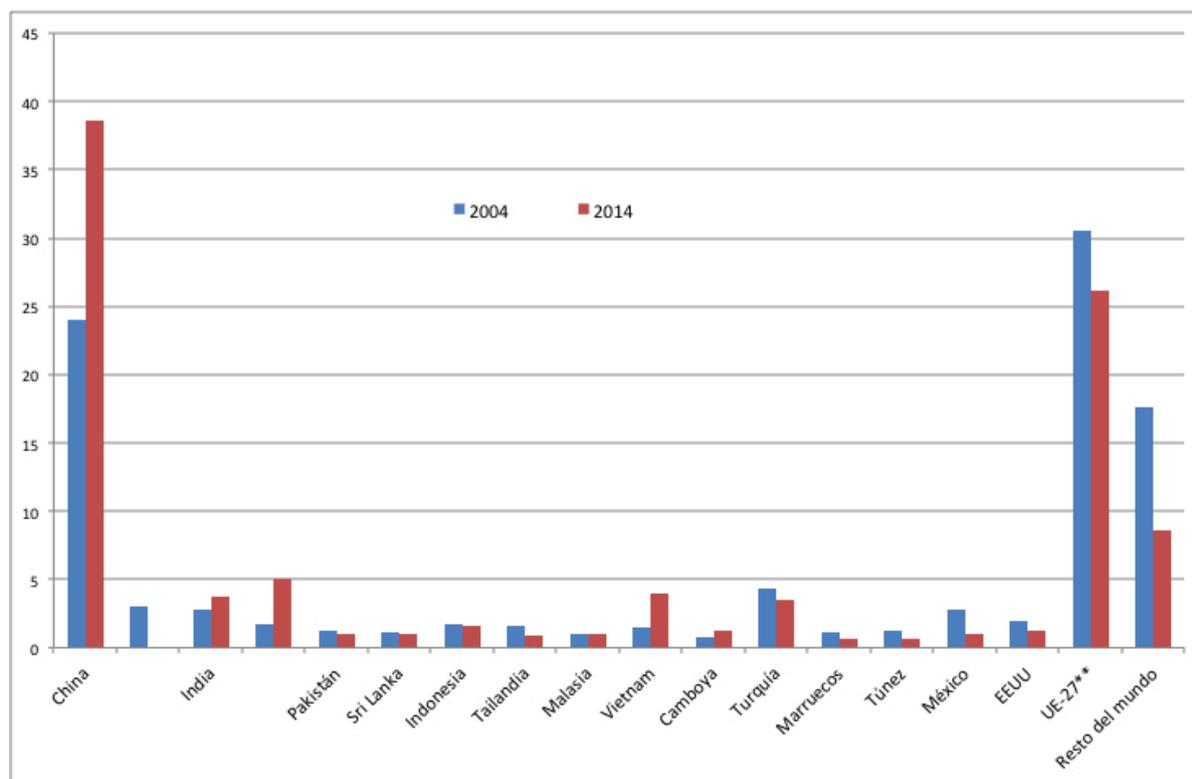
²⁴ Ni los países afectados por el AMF y el ATV, ni los no afectados por esos acuerdos constituyen grupos considerados como tales por las instituciones comerciales internacionales, por lo que en esta sección el análisis se realiza sobre países individuales, centrándose en los casos más significativos de acuerdo con los datos proporcionados por la OMC.

²⁵ Descontando el comercio intra-UE, la participación de China en las exportaciones mundiales ha ascendido entre 2004 y 2014 desde el 23% al 43% en el sector textil y del 31% al 49% en prendas de vestir (cálculos propios sobre datos de la OMC).

En la exportación de prendas de vestir, el éxito también ha acompañado a otros países asiáticos, entre los que destacan Bangladesh y Vietnam, que triplican su cuota de mercado, seguidos a cierta distancia por Camboya y la India; mientras que entre los que más han perdido sobresale México, que baja del 2,8% al 1% de las exportaciones mundiales, seguido por Túnez, que pierde la mitad de su cuota de mercado (gráfico 3). En conjunto, la reestructuración del sector de la confección se ha traducido en una creciente concentración de las exportaciones en países asiáticos, destacando sobremanera China.

GRÁFICO 3

Reparto de las exportaciones mundiales de prendas de vestir, 2004 y 2014 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de la OMC

* Hong Kong desaparece en 2014 por la ausencia de *exportaciones locales*, si bien sigue siendo el punto de partida de cuantiosas *reexportaciones*, esencialmente provenientes de China.

** Dado que la mayoría de las exportaciones de los miembros de la UE se dirige a otro país miembro, en 2004 las exportaciones extra-UE solo suponían el 7,4% de las mundiales y en 2014 el 6,6%.

Las exportaciones mexicanas de prendas de vestir se dirigen casi exclusivamente hacia el mercado estadounidense, donde pasaron de representar el 15% de las importaciones en 2000 al 10% en 2004, y tras el abandono del sistema de cuotas, han seguido descendiendo hasta el 4% que han supuesto en 2015. En esto, México ha sido una más entre las economías desplazadas por China, cuya parte en las importaciones estadounidenses ha subido desde el 14% de 2004 al 36% de 2015, Vietnam, que en el mismo periodo ha pasado del 4% al 12%, y otros países asiáticos como Bangladesh, Indonesia y Camboya, que entre los tres suponen el 15% en 2015²⁶. Ese desplazamiento ha ocurrido a pesar de México cuenta desde 1994 con la cobertura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que permite la entrada en Estados Unidos libres de aranceles y cuotas a las prendas de vestir producidas en México con hilo y tela

²⁶ Cálculos propios sobre datos de OTEXA, Oficina de Textil y Vestido del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

estadounidense. También han sido desplazadas las importaciones estadounidenses de prendas de vestir provenientes de los países del CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana, por un lado y EEUU, por el otro), que desde 2006 disponen de un trato similar al del TLCAN.

Con ambos acuerdos Estados Unidos ha pretendido consolidar un mercado regional para la industria estadounidense de hilo y tejidos. Pero el éxito ha sido parcial. Ha conseguido ralentizar la invasión de productos asiáticos fabricados con hilo y tela de otros países, pero no reducir mucho su llegada como ocurría con el AMF y el ATV.

En conjunto el retroceso de los países del CAFTA-DR ha sido importante aunque menos pronunciado que el mexicano, pasando de suponer el 15% de las importaciones estadounidenses de ropa en 2004 al 10% en 2015. Ahora bien, mientras en esos años las participaciones de algunos países como la República Dominicana (del 3,2% al 0,9%) o Guatemala (del 3% al 1,7%) han caído rápidamente y en otros como Honduras (del 4,1% al 3,1%) o El Salvador (del 2,7% al 2,3%) el descenso ha sido más suave, Nicaragua ha conseguido aumentarla, pasando del 0,9% en 2004 al 1,7% en 2015 tras haber marcado un máximo en 2014 con el 1,8%²⁷. Este comportamiento de la maquila nicaragüense se debe a dos factores: tener el menor coste laboral del entorno y haberse beneficiado de un trato preferencial por parte de Estados Unidos por ser el país más pobre del CAFTA-DR. El hecho de compartir en la zona ambas características con Haití, que también ha experimentado un notable ascenso de sus exportaciones de prendas de vestir a EEUU, confirma la eficacia, aunque sea parcial, de este tipo de medidas reguladoras (Frederick et al. 2015).

Tras China y el comercio extra-Unión Europea, Bangladesh es el tercer exportador mundial de prendas de vestir y el mayor entre los PMA. Bangladesh ha logrado subir su peso en las exportaciones mundiales desde el 1,7% en 2004 hasta el 5,1% en 2014 cuando lo que se esperaba es que lo perdiera con el fin del sistema de cuotas, al ser -junto a Sri Lanka o Nepal- el principal país beneficiado de su no inclusión en el AMF. Sin embargo, además de con sus bajísimos costes salariales -incluso en su entorno, solo admiten comparación con los de Pakistán, Vietnam o Camboya-, Bangladesh ha contado con la ventaja adicional de la existencia de regímenes comerciales preferenciales para los PMA. Al respecto cabe destacar el acceso libre de cuotas y aranceles proporcionado desde 2001 por la Unión Europea en el marco de la iniciativa *Todo menos armas*, que ha impulsado decisivamente sus exportaciones hacia este mercado (Curran y Nadvi 2015). Como en el caso de Nicaragua o Haití, esto pone de manifiesto la relativa importancia que en determinados casos siguen teniendo las medidas reguladoras aun vigentes.

El dominio de China en las exportaciones mundiales de textiles y prendas de vestir debe mucho a la finalización del sistema de cuotas AMF-ATV, que le ha permitido competir libremente, sobre todo a partir de 2008, cuando desaparecieron las últimas restricciones bilaterales a las que le sometieron EEUU y la UE. No obstante, también hay que considerar la preparación llevada a cabo previamente para aprovechar la oportunidad que se le abría, una estrategia orientada al progresivo ascenso desde el mero ensamblaje de componentes importados hacia actividades de mayor valor añadido. En efecto, la industria textil y de la confección fue una de las primeras impulsadas por la autoridades chinas desde el comienzo de las reformas de transición hacia el capitalismo en 1979. Esta industria concentrada geográficamente en la provincia de Guangdong, desde los años 1980 recibe mucha inversión extranjera, principalmente procedente de Hong Kong, cuyas empresas inicialmente solo trasladaban allí las actividades de ensamblaje. Pero luego en diversas ciudades se fueron conformando *clusters* capaces de ascender en la cadena de valor, lo que en este caso supone, por un lado, el desarrollo de la industria textil²⁸ y, por el otro, avanzar desde la subcontratación industrial -ensamblaje- a la comercial -partiendo de un diseño externo, producir el

²⁷ Ibidem. La parte de Costa Rica en las importaciones estadounidenses de prendas de vestir es muy pequeña y tiende a desaparecer: ha bajado del 0,8% en 2004 al 0,05% en 2015.

²⁸ Desde los años 1990 China ha venido adquiriendo en el exterior mucha maquinaria textil (OECD 2004).

paquete completo–, introducir el diseño propio y, en algunos casos, consolidar marcas de moda locales y controlar su distribución internacional (Areskurrinaga, Barrutia y Martínez 2006; Dicken 2011; Butollo 2014).

Con sus limitaciones, esta evolución del sector en China ha sido mucho mejor que la de México y los países de su entorno, cuya declinante industria maquiladora permanece anclada en los segmentos de menor valor añadido de la cadena de valor. Y esto se debe en gran medida a las diferentes políticas adoptadas. Sometimiento al dictado neoliberal de las organizaciones internacionales –apertura financiera y comercial indiscriminada–, en el caso de los países latinoamericanos, frente a una estrategia *sui géneris* con alta presencia del sector público, en el caso de China (Ortiz Velásquez 2015). Y es que esa transformación del sector textil y de prendas de vestir chino sólo ha sido posible por el apoyo de las administraciones central, provincial y local con medidas activas de políticas industrial, financiera, comercial y laboral orientadas a impulsar el peculiar modelo chino de crecimiento, que actualmente se enfrenta a diversos problemas de índole social.

Así, no parece que el ascenso hacia actividades empresariales con mayor valor añadido vaya unido al progreso social. Aunque han surgido algunos empleos de mayor cualificación y más estables –sobre todo en I+D y marketing–, en las fábricas se reducen las plantillas, que además siguen basándose en una mano de obra emigrante que, a pesar de ciertas mejoras recientes, continua careciendo de derechos y estando mal pagada (Butollo 2013 y 2014). Esta polarización en la estructura laboral ha acentuado la creciente desigualdad que ha caracterizado la versión china del crecimiento capitalista. Por ello, el gobierno ha tomado medidas para garantizar la cohesión política y social del país y reorientar parcialmente la economía hacia el mercado interno. Pero, esas medidas están teniendo poco éxito, lo que plantea serios desafíos para el futuro desarrollo de un modelo que pretende combinar mayor liberalización económica con reequilibrio social (Molero-Simarro 2016).

CONCLUSIONES

La liberalización producida en el marco de la OMC en los dos sectores analizados en sus veinte años de existencia ha sido dispar como también han sido desiguales los efectos de la misma en las economías del Sur. En ambos casos, las normas reguladoras que se han establecido han recogido mayormente los intereses de los gobiernos de las economías desarrolladas del Norte y de sus respectivos poderes corporativos transnacionales, y los países del Sur, en su conjunto, han obtenido magros resultados favorables.

En el caso de la agricultura se ha producido una liberalización formal pero asimétrica de las transacciones comerciales internacionales agrícolas que ha profundizado en las medidas de liberalización ya impuestas a los países del Sur en el pasado, mientras mantiene prácticamente inalteradas las medidas de protección de los sectores agroindustriales del Norte. Ello ha provocado que los países del Sur en su conjunto no hayan podido aprovechar todo su potencial exportador y sólo hayan logrado mejoras limitadas en su peso en esos mercados internacionales. Éstos siguen estando controlados mayoritariamente por los países del Norte aunque se ha reducido significativamente la distancia que los separa.

Ahora bien, este impacto global esconde realidades diversas con países, regiones y continentes que apenas han aumentado su participación en las exportaciones mundiales de alimentos pero que si han sufrido importantes aumentos de sus importaciones de alimentos, lo cual ha supuesto, en algunos casos, como el africano, un aumento de la dependencia alimentaria y una mayor inseguridad alimentaria.

En el caso del sector textil y de prendas de vestir, éste se ha liberalizado mucho más con la eliminación de las restricciones cuantitativas preexistentes y con la integración de estos intercambios en el régimen general del GATT, aunque persiste una alta protección de estos mercados en los países del Norte. En este caso, ello ha permitido que aumenten las exportaciones de estos productos y el logro de mayores cuotas de mercado por parte algunos países del Sur, especialmente China, que controla más de un tercio de las exportaciones mundiales de productos textiles y de vestir.

El desarrollo de las negociaciones en el seno de la OMC, desde Marrakech a Nairobi, muestra claramente que los grupos de poder que controlan la OMC no están dispuestos a abordar y solucionar satisfactoriamente las demandas principales de los gobiernos de los países del Sur sobre unas nuevas reglas más equitativas que les permitan un acceso real a los mercados internacionales, y principalmente a los del Norte. Como máximo, se contempla otorgar un trato especial a estos países en cuanto a plazos de aplicación de los acuerdos pero sin cuestionar la orientación liberalizadora neoliberal del mandato inconcluso de Doha.

Es cierto que algunas economías emergentes del Sur han logrado aumentar su presencia en los mercados internacionales, y que durante momentos concretos, han conseguido incluso condicionar el rumbo de las negociaciones hacia sus posiciones, pero, en general, los países del Sur, han sido los mayores perdedores. Las reglas asimétricas impuestas han tenido un impacto desigual con claro beneficio para los países del Norte y unas pocas excepciones en el Sur.

En un contexto como el descrito de reglas y de relaciones de poder asimétricas la mera adopción de medidas internacionales de liberalización del comercio internacional no es suficiente para que los países del Sur puedan lograr mayores cuotas del mercado internacional de estos productos y sacar provecho a su ventaja competitiva. Son necesarias medidas más equitativas de regulación del comercio internacional que reviertan las reglas asimétricas imperantes hoy día y permitan competir a los países del Sur en mejores condiciones frente a los países del Norte.

En el caso de la agricultura es necesario que se reduzca el nivel de protección y ayuda interna del Norte, la eliminación de las exportaciones subvencionadas del Norte, el establecimiento de un mecanismo especial de salvaguarda para los países del Sur, que les permita proteger a sus productores cuando se produzcan irrupciones masivas de importaciones de alimentos. A sí mismo es preciso que se permita otorgar un trato especial y diferenciado a su agricultura que les permita lograr un desarrollo agrícola sostenible y la satisfacción del derecho al alimento y la seguridad alimentaria de sus poblaciones.

En el sector textil, es necesaria una reducción importante de los elevados niveles de protección arancelaria actuales, la retirada de los escalamientos y picos arancelarios en los productos más sensibles para el desarrollo comercial de los países del Sur, y la supresión de las barreras no arancelarias ligadas a condiciones técnicas y de etiquetado que están limitando artificialmente el acceso de los productos del Sur a los mercados internacionales, principalmente del Norte.

Pero como el ejemplo chino ha puesto de manifiesto, es necesario a su vez que esas reglas comerciales más equitativas sean acompañadas con la adopción por parte de estos gobiernos del Sur de políticas estatales de todo tipo (industrial, agrícola, financiera, laboral, comercial) que impulsen las capacidades productivas internas, tanto agrícolas como industriales, que les permitan escalar e integrarse en la parte alta de las cadenas de valor mundiales de las grandes corporaciones transnacionales y lograr así ganar significación en las transacciones comerciales internacionales. Pero ello ha de hacerse sin desatender los desequilibrios económicos y sociales internos, sino abordándolos.

En el ámbito comercial sólo si se logra que la Ronda Doha de la OMC se cierre con un acuerdo que incluya la adopción de compromisos claros de los países del Norte para reducir la intensa protección que otorgan, hoy día, a sus productos agrícolas y textiles, se puede lograr que las medidas de liberalización del comercio internacional de estos productos genere resultados positivos para los países del Sur. Esto es, que se revierta el dominio artificial del Norte ocasionado por sus altos niveles de protección y que, en consecuencia, los países del Sur obtengan beneficios claros en forma de mayores ingresos por exportación y mayores cuotas de mercado internacional más acordes con su mayor potencial.

Pero la experiencia de estos 20 años de negociaciones apunta a que no es muy probable que vaya a ser ése el resultado final de la misma, sino todo lo contrario: mayor asimetría en las reglas comerciales

a favor de los países más poderosos del Norte y consiguiente preeminencia de estos países en los flujos comerciales internacionales. Tampoco se vislumbra en el resto de ámbitos de la política económica un cambio en la orientación de las políticas neoliberales vigentes que permita esperar la adopción de medidas en favor del aumento de las capacidades internas de producción del Sur para avanzar en las cadenas de valor mundiales y lograr así mayores cuotas de mercado, empleo y bienestar.

BIBLIOGRAFÍA

Areskurrinaga, Efren, Barrutia, Xabier y Martínez, Elena (2006): "El impacto del nuevo marco regulador del comercio internacional en las ZFI de los países del Sur: el caso del textil y la confección". *Análisis económico*, nº47, volumen XXI, segundo semestre, pp.209-233.

Areskurrinaga, Efren (2008): "La liberalización agrícola y el aumento de la inseguridad alimentaria mundial". *Cuadernos de Bakeaz*, nº 86.

Bacchetta, Marc, Bora, Bijit (2003): "Industrial tariff liberalization and the Doha development agenda". *WTO Discussion Paper nº1*.

Butollo, Florian (2013): "Moving Beyond Cheap Labour? Industrial and Social Upgrading in the Garment and LED Industries of the Pearl River Delta". *Journal of Current Chinese Affairs*, 42, 4, pp.139-170.

Butollo, Florian (2014): *The End of Cheap Labour? Industrial Transformation and 'Social Upgrading' in China*. Frankfurt/New York: Campus Verlag.

Clapp, Jennifer (2006): "WTO agriculture negotiations. Implications for the Global South". *Third World Quarterly*, 27:4, pp.563-577.

Clapp, Jennifer (2015): "Food security and contested trade norms". *Journal of International Law and International Relations*, vol. 11, nº 2, pp.104-115

Curran, Louise y Nadvi, Khalid (2015): "Shifting trade preferences and value chain impacts in the Bangladesh textiles and garment industry". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, nº8, 459-474.

Daviron, Benoit y Douillet, Mathilde (2013): "Major players of the international food trade and the world food security". *Foodsecure working paper nº 12*.

De Schutter, Olivier (2011): "The world trade organization and the post-global food crisis agenda. Putting food security first in the international trade system" *Activity report*. November.

Dicken, Peter (2011): *Global Shift: mapping the changing contours of the world economy*. Londres: Sage.

Díaz-Bonilla, Eugenio (2015): "Lost in translation. The fractured conversation about trade and food security". FAO. Roma.

FAO (2004): "Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. La experiencia de su ejecución. Estudios de caso de países en desarrollo". Dirección de productos básicos y comercio. Roma.

FAO (2006): "Trade reforms and food security. Country cases study synthesis". FAO. Roma.

FAO (2011): "Why Africa has become a net food importer? Explaining Africa agricultural and food trade deficits". Trade and Market Division. Roma.

FAO (2013): "The Bali Package-implications for trade and food security". *FAO trade policy briefs*, nº 16.

FAO (2014): "Import surges and the special Safeguard Mechanism revisited". *FAO trade policy technical notes on issues related to WTO negotiations on agriculture*, nº 15.

FAO (2015): "El estado de los mercados de productos básicos agrícolas 2015-16. Comercio y seguridad alimentaria: lograr un mayor equilibrio entre las prioridades nacionales y el bien colectivo". FAO. Roma.

Francois, Josphep F., Glisman, Hans-Hinrich, and Spinanger, Dean (2000): "The cost of EU protection in textiles and clothing". *Kiel Institute of World Economics, Working Paper* nº 997.

Frederick, Stacey, Bair, Jennifer y Gereffi, Gary. (2015): "Regional trade agreements and export competitiveness: the uncertain path of Nicaragua's apparel exports under CAFTA". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, nº 8, pp. 403-420.

Gereffi, Gary y Frederick, Stacey (2010): "The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis. Challenges and Opportunities for Developing Countries". *World Bank Policy Research Working Paper*, nº 5281.

Gonzalez, Carmen G. (2002): "Institucionalizing inequality: the WTO, Agriculture and the Developing Countries" *Columbian Journal of Environmental Law*, volume 27, pp.433-65.

ICTSD (2015): "Miembros de la OMC logran histórico acuerdo en MC10". *Puentes. Boletín de negociaciones* nº 5. International Centre for Trade and Sustainable Development.

Jafri, Afsar (2015): "Developing Countries return Empty Handed from WTO's Nairobi Ministerial". *Focus of the Global South*. Diciembre.

Margulis, Matias E. (2014a): "Trading Out of the Global Food Crisis? The World Trade Organization and the Geopolitics of Food Security". *Geopolitics*, vol 19, issue 2.

Margulis, Matias E. (2014b): "A new grey zone in global trade governance? recents developments on food security at the WTO" in Drache, D. and Jacobs, L (eds.): *Crises and Resilience in International Economic Law: Global Governance and Policy Spaces*. University of British Columbia Press. Vancouver.

Millet, Montserrat (2001): "La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC". *Colección de estudios económicos nº24*. La Caixa.Barcelona.

Molero-Simarro, Ricardo (2016): "China, ¿una alternativa al neoliberalismo?" *Pensamiento al margen. Revista digital*, nº 4.

Murphy, Sophia (2015): "Food security and international trade: Risk, trust and rules" *Canadian Food Studies-La Revue canadienne des études sur l'alimentation*, vol 2, nº pp. 88-96.

Murphy, Sophia, Burch David y Clapp, Jennifer (2012): *Cereal Secrets.The world's largest grain traders and global agriculture*. Oxfam Research Reports.

Nordas, Hildegunn Kyvic. (2004): "The textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing". *WTO discussion paper nº 5*. Ginebra.

OECD (2004): *A new world map in textiles and clothing: adjusting to change*. Paris: OECD.

OMC (1995): "Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)". https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/16-tex.pdf

OMC (2001): "Declaración ministerial. Programa Doha para el desarrollo". WT/MIN(01)/DEC/1

OMC (2004): "Examen general de la aplicación del acuerdo sobre los textiles y el vestido en la tercera etapa del proceso de integración". WTO/GL/725.

OMC (2008): "Cuarta revisión del proyecto de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas". TN/MA/W/103/ Rev.03.

OMC (2015): "Declaración Ministerial de Nairobi". WT/MIN(15)/W/33/Rev.3.

OMC (2016): "Archivo de noticias sobre las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas". https://www.wto.org/spanish/news_s/archive_s/agng_arc_s.htm

Ortiz Velásquez, Samuel (2015): "Inversión en las manufacturas de China y México (2000-2012)", en Enrique Dussel Peters (coord.): *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversión 2015*. México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.

UNCTAD (2008): "Módulo de capacitación en el comercio de los textiles y el vestido" *Serie de la UNCTAD sobre negociaciones comerciales y diplomacia comercial*. New York-Ginebra.

ANEXO 1

Países Menos Adelantados. PMA.	Países de bajos ingresos con déficit de alimentos. PBIDA	Países en desarrollo importadores netos de alimentos. PEDINA.	Grupo G-20	Grupo G-33	Grupo Cairns.
Angola; Bangladés; Benín; Burkina Faso; Burundi; República Centroafricana; Chad; Comoras; Congo; Gambia; Guinea; Guinea-Bissau; Haití; Laos; Lesoto; Madagascar; Malawi; Mali; Mauritania; Mozambique; Nepal; Níger; Ruanda; Santo Tome y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Islas Salomón; Sudan (ex); Togo; Uganda; Tanzania; Vanuatu; Yibuti.	Bangladés; Benín; Burkina Faso; Burundi; Camerún; República Centroafricana; Chad; Comoras; Costa de Marfil; Corea del Sur; Congo; Gambia; Ghana; Guinea; Guinea-Bissau; Haití; Honduras; India; Kenia; Kirguistán; Lesoto; Madagascar; Malawi; Mali; Mauritania; Mongolia; Mozambique; Nepal; Nicaragua; Níger; Nigeria; Papúa Nueva Guinea; Ruanda; Santo Tome y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Islas Salomón; Sudan (ex); Siria; Tayikistán; Togo; Uganda; Tanzania; Uzbekistán; Yibuti; Zimbabue.	Angola; Antigua y Barbuda; Bangladés; Barbados; Benín; Botsuana; Burkina Faso; Burundi; Chad; República Centroafricana; Congo Comoras; Costa de Marfil; Cuba; Dominica; Egipto, El Salvador; Gabón; Gambia; Granada; Guinea; Guinea-Bissau; Haití; Honduras; Islas Salomón; Jamaica; Jordania; Kenia; Lesoto; Madagascar; Malawi; Mali; Marruecos; Mauricio; Mauritania; Mongolia; Mozambique; Namibia; Nepal; Níger; Pakistán; Perú; Laos; República Dominicana; Tanzania; Ruanda; San Cristobal y Nieves; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Sri Lanka; Sudán (ex); Suazilandia; Togo; Trinidad y Tobago; Túnez; Uganda; Vanuatu; Venezuela; Yibuti.	Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; China; Cuba; Ecuador; Egipto; Filipinas; Guatemala; India; Indonesia; México; Nigeria; Pakistán; Paraguay; Perú Sudáfrica; Tailandia; Tanzania, Uruguay; Venezuela; Zimbabue.	Antigua y Barbuda; Barbados; Belice; Benín; Bolivia, Botsuana; China, Congo; Cuba; Costa de Marfil; Dominica; Ecuador; El Salvador; Filipinas; Granada; Guatemala; Guyana; Haití; Honduras; India; Indonesia; Jamaica; Kenia; Madagascar; Mauricio; Mongolia; Mozambique; Nicaragua; Nigeria; Pakistán; Panamá; Perú; República Dominicana; Corea del Sur; San Cristobal y Nieves; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Senegal, Sri Lanka; Surinam; Taiwán; Tanzania; Trinidad y Tobago; Turquía; Uganda; Venezuela; Zambia; Zimbabue.	Argentina; Australia; Brasil; Canadá; Chile; Colombia; Costa Rica; Filipinas; Guatemala; Indonesia; Malasia; Nueva Zelanda; Pakistán; Paraguay; Perú; Sudáfrica; Tailandia; Uruguay; Vietnam.