

CONSEJO REGIONAL DE COOPERACION AGRICOLA (CORECA)



NACIONES UNIDAS  
PROYECTO UNCTAD/CEPAL/PNUD  
CAM/90/008



Taller Regional Básico

POLÍTICAS Y NEGOCIACIONES COMERCIALES  
PARA EL SECTOR AGROPECUARIO  
DEL ISTMO CENTROAMERICANO

93 MFN-3557

(COPIA)

Antigua, Guatemala  
19-22 de mayo, 1993



## INDICE DE CONTENIDO

**1. Texto sobre la Agricultura.**

Parte correspondiente al sector agropecuario en la Propuesta de Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, sometida a las Partes Contratantes por el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales y Director General del GATT, Sr. Arthur Dunkel. Documento MTN.TNC/W/FA, Ginebra 1991.

**2. Notas Explicativas de los Modelos para el establecimiento de Listas de Compromisos Vinculantes Específicos en el Marco del Programa de Reforma de la Agricultura.**

Nota técnica informal de la Secretaría de la Ronda Uruguay, como guía para la preparación de las listas iniciales de compromisos vinculantes específicos en el marco del programa de reforma de la agricultura.

**3. Análisis y Comentarios sobre el Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay.**

Síntesis preparada por el IICA, sobre los aspectos más relevantes para la agricultura dentro del documento del mismo título preparado por la Secretaría del SELA y el Proyecto UNCTAD/CEPAL/PNUD/RLA/87/019.

**4. Las Negociaciones de la Ronda Uruguay - El Paquete Final.**

Documento analítico del SELA. Junio 1990.

**5. Comercio Internacional de Productos Agrícolas y Negociaciones Comerciales Multilaterales en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).**

Documento analítico de la CEPAL, preparado por A. Chibbaro.



GUATEMALA 382.9 [7554p 1993

CONSEJO REGIONAL DE COOPERACION AGRICOLA (CORECA)



NACIONES UNIDAS  
PROYECTO UNCTAD/CEPAL/PNUD  
CAM/90/008



Taller Regional Básico

POLÍTICAS Y NEGOCIACIONES COMERCIALES  
PARA EL SECTOR AGROPECUARIO  
DEL ISTMO CENTROAMERICANO

Antigua, Guatemala  
19-22 de mayo, 1993

This One



D 0JHB-AG9-PUP6

Digitized by Google

IFCA  
# 2.777  
MFN-  
7993

## PRESENTACION

El contenido del presente volumen es una reproducción de documentos sobre los temas agrícolas de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, preparados por las instituciones que se señalan en el índice.

Su propósito es servir de material de referencia y consulta para los funcionarios de los Ministerios de Agricultura y otros representantes de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana que participan en el Taller Regional Básico sobre "Políticas y Negociaciones Comerciales para el Sector Agropecuario del Istmo Centroamericano".

Dicho evento es resultado de una acción conjunta de la Secretaría del Consejo de Coordinación Agrícola de Centroamérica, México y República Dominicana (CORECA), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), la Unidad Regional de Asistencia Técnica (RUTA) y el Proyecto UNCTAD/CEPAL/PNUD-CAM 90/008.

El Taller se enmarca en los acuerdos del "Compromiso Agropecuario de Panamá", suscrito por los Presidentes del Istmo Centroamericano en su XIII Reunión Cumbre y responde a las resoluciones No. 50, de la VI Reunión de Gabinetes Económicos del Istmo Centroamericano y No.5, de la XIII Reunión del Consejo de Ministros del CORECA.





L. TEXTO SOBRE LA AGRICULTURA

- PARTE A: ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA, DE LA RONDA URUGUAY
- PARTE B: ACUERDO SOBRE MODALIDADES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE COMPROMISOS VINCULANTES ESPECIFICOS EN EL MARCO DEL PROGRAMA DE REFORMA
- PARTE C: DECISION DE LAS PARTES CONTRATANTES SOBRE LA APLICACION DE LAS MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS
- PARTE D: DECLARACION SOBRE MEDIDAS RELATIVAS A LOS POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL PROGRAMA DE REFORMA EN LOS PAISES EN DESARROLLO IMPORTADORES NETOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

PARTE A

ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA, DE LA RONDA URUGUAY

Los participantes,

Habiendo decidido establecer la base para la iniciación de un proceso de reforma del comercio de productos agropecuarios en armonía con los objetivos de las negociaciones establecidos en la Declaración de Punta del Este;

Recordando que el objetivo a largo plazo convenido en el Acuerdo de Mitad de Período es establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado, y que deberá iniciarse un proceso de reforma mediante compromisos sobre la ayuda y la protección y mediante el establecimiento de normas y disciplinas del GATT reforzadas y de un funcionamiento más eficaz;

Recordando además que el objetivo a largo plazo arriba mencionado consiste en prever reducciones progresivas sustanciales de la ayuda y la protección a la agricultura, que se efectúen de manera sostenida a lo largo de un período acordado, como resultado de las cuales se corrijan y prevengan las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales;

Resueltos a lograr compromisos vinculantes específicos en cada una de las siguientes esferas: acceso a los mercados, ayuda interna, competencia de las exportaciones; y llegar a un acuerdo sobre las cuestiones sanitarias y fitosanitarias;

Tomando nota de que los compromisos en el marco del programa de reforma deben contraerse de manera equitativa entre todos los participantes, teniendo en cuenta las preocupaciones no comerciales -entre otras la seguridad alimentaria y la necesidad de proteger el medio ambiente- teniendo asimismo en cuenta el acuerdo de que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo es un elemento integrante de las negociaciones, y tomando también en consideración los posibles efectos negativos del proceso de reforma para los países en desarrollo importadores netos de alimentos;

Convienen en lo siguiente:

Parte IArtículo 1 - Definición de los términos

En el presente Acuerdo, salvo que el contexto exija otro significado,

- a) por "MGA" y "Medida Global de la Ayuda" se entiende la medida global especificada en las Listas de Compromisos sobre Ayuda Interna y la documentación justificante conexas;
- b) por "producto de base" se entiende el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, según se especifique en las Listas de Compromisos sobre Ayuda Interna y en la documentación justificante conexas;
- c) los "desembolsos presupuestarios" o "desembolsos" comprenden los ingresos fiscales sacrificados;
- d) los "compromisos equivalentes" son los especificados en las Listas de Compromisos sobre Ayuda Interna y la documentación justificante conexas;
- e) por "subvenciones a la exportación" se entienden las subvenciones supeditadas a la actuación exportadora, con inclusión de las enumeradas en el artículo 9 del presente Acuerdo;
- f) el "período de aplicación" abarca el período que se inicia en el año 1993 y termina en el año 1999;
- g) las "concesiones sobre acceso a los mercados" comprenden todos los compromisos en materia de acceso a los mercados contraídos en el marco del presente Acuerdo;
- h) por "año", en el párrafo f) *supra*, y en relación con los compromisos específicos de cada participante, se entiende el año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización especificados en la Lista de Compromisos de ese participante.

Artículo 2 - Productos comprendidos

El presente Acuerdo se aplica a los productos enumerados en el anexo 1 del presente Acuerdo, denominados en adelante "productos agropecuarios".

Parte IIArtículo 3 - Incorporación de las concesiones y los compromisos

1. Las Listas de concesiones sobre acceso a los mercados relativas a los participantes se anexarán al Protocolo de la Ronda Uruguay (1992) anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

2. Las Listas de los compromisos sobre ayuda interna y competencia de las exportaciones relativas a los participantes se anexarán al citado Protocolo a título de compromisos de limitación de las subvenciones.

### Parte III

#### Artículo 4 - Concesiones sobre acceso a los mercados

1. Las concesiones sobre acceso a los mercados consignadas en las Listas se refieren a consolidaciones y reducciones de los derechos de aduana y a otros compromisos en materia de acceso a los mercados, que se especifiquen en dichas Listas.

2. Los participantes se comprometen a no adoptar ni volver a aplicar ninguna medida que hayan convertido en derecho aduanero ordinario en virtud de concesiones otorgadas en el marco del presente Acuerdo.

#### Artículo 5 - Disposiciones de salvaguardia especial

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 b) del artículo II del Acuerdo General, todo participante podrá recurrir a lo dispuesto en los párrafos 4 y 5 infra en relación con la importación de un producto agropecuario del que se especifique en su Lista que es objeto de una concesión respecto de la cual pueda invocarse lo establecido en el presente artículo, en los siguientes casos:

- i) cuando el volumen de las importaciones de ese producto que entren en el territorio aduanero del participante que otorgue la concesión durante un año exceda de un nivel de activación igual al más elevado de los siguientes niveles: el 125 por ciento de la cantidad media correspondiente de los tres años precedentes respecto de los que se disponga de datos o el 125 por ciento de la oportunidad de acceso mínimo<sup>1</sup>; o, pero no simultáneamente,
- ii) cuando el precio al que las importaciones de ese producto puedan entrar en el territorio aduanero del participante que otorgue la concesión, determinado sobre la base del precio de importación c.i.f. del envío de que se trate expresado en su moneda nacional, sea inferior a un precio de activación igual al precio de referencia medio de 1986-88<sup>2</sup> del producto en cuestión.

---

<sup>1</sup>Para poder recurrir a esta disposición se requiere que la cantidad media o las oportunidades de acceso mínimo y actual representen unos niveles de importaciones comercialmente significativos.

<sup>2</sup>El precio de referencia que se utilice para recurrir a lo dispuesto en este apartado será, por regla general, el valor unitario c.i.f. medio del producto en cuestión o un precio adecuado en función de la calidad del producto y de su fase de elaboración. Después de su utilización inicial, ese precio se publicará y pondrá a disposición del público en la medida necesaria para que otros participantes puedan evaluar el derecho adicional que podrá percibirse.

2. Las importaciones realizadas en el marco de compromisos de acceso mínimo y acceso actual establecidos como parte de una concesión del tipo a que se refiere el párrafo 1 supra se computarán a efectos de determinar el volumen de importaciones requerido para invocar las disposiciones del apartado i) del párrafo 1, pero las importaciones realizadas en el marco de dichos compromisos no se verán afectadas por las medidas adoptadas al amparo del párrafo 4 o del párrafo 5 infra.

3. Los suministros del producto en cuestión que estén en camino sobre la base de un contrato efectuado antes de la imposición del derecho adicional a que se refiere el apartado i) del párrafo 1 supra quedarán exentos de tal derecho adicional, con la salvedad de que podrán computarse en el volumen de importaciones del producto en cuestión durante el siguiente año a efectos de activar las disposiciones del apartado i) del párrafo 1 supra en ese año.

4. Los derechos adicionales impuestos con arreglo al apartado i) del párrafo 1 supra se mantendrán únicamente hasta el final del año en el que se hayan impuesto y sólo podrán fijarse a un nivel que no exceda del 30 por ciento del nivel del derecho de aduana propiamente dicho vigente en el año en el que se haya adoptado la medida.

5. El derecho adicional impuesto con arreglo al apartado ii) del párrafo 1 supra se establecerá según la escala siguiente:

- a) si la diferencia entre el precio de importación c.i.f. del envío de que se trate expresado en moneda nacional (denominado en adelante "precio de importación") y el precio de activación definido en dicho apartado, es igual o inferior al 10 por ciento del precio de activación, no se impondrá ningún derecho adicional;
- b) si la diferencia entre el precio de importación y el precio de activación (denominado en adelante "la diferencia" es superior al 10 por ciento pero igual o inferior al 40 por ciento del precio de activación, el derecho adicional será igual al 30 por ciento de la cuantía en que la diferencia exceda del 10 por ciento;
- c) si la diferencia entre el precio de importación y el precio de activación es superior al 40 por ciento pero inferior o igual al 60 por ciento del precio de activación, el derecho adicional será igual al 50 por ciento de la cuantía en que la diferencia exceda del 40 por ciento, más el derecho adicional permitido en virtud del apartado b);
- d) si la diferencia entre el precio de importación y el precio de activación es superior al 60 por ciento pero inferior al 75 por ciento, el derecho adicional será igual al 70 por ciento de la cuantía en que la diferencia exceda del 60 por ciento del precio de activación, más los derechos adicionales permitidos en virtud de los apartados b) y c);

- e) si la diferencia entre el precio de importación y el precio de activación es superior al 75 por ciento del precio de activación, el derecho adicional será igual al 90 por ciento de la cuantía en que la diferencia exceda del 75 por ciento, más los derechos adicionales permitidos en virtud de los apartados b), c) y d).

6. Cuando se trate de productos perecederos o estacionales, las condiciones establecidas supra se aplicarán de manera que se tengan en cuenta las características específicas de tales productos. En particular, podrán utilizarse períodos más cortos en el marco del apartado i) del párrafo 1 supra con referencia a los mismos plazos del período de base fijado y podrán utilizarse en el marco del apartado ii) del párrafo 1 diferentes precios de referencia para diferentes períodos.

7. La aplicación de la salvaguardia especial se realizará de manera transparente. Todo participante que adopte una medida con arreglo al apartado i) del párrafo 1 supra avisará de ello por escrito -incluyendo los datos pertinentes- a los participantes con la mayor antelación posible y, en cualquier caso, dentro de los diez días siguientes a la aplicación de la medida. Todo participante que adopte una medida con arreglo al apartado ii) del párrafo 1) supra, avisará de ello por escrito -incluyendo los datos pertinentes- a los participantes dentro de los diez días siguientes a la aplicación de la primera de tales medidas, o de la primera medida de cualquier período si se trata de productos perecederos o estacionales. Los participantes se comprometen, en la medida de lo posible, a no recurrir a las disposiciones del inciso ii) del párrafo 1 cuando esté disminuyendo el volumen de las importaciones de los productos en cuestión. En uno u otro caso, todo participante que adopte tales medidas brindará a los participantes interesados la oportunidad de celebrar consultas con él acerca de las condiciones de aplicación de las medidas.

8. Cuando se adopten medidas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 a 7 supra, los participantes se comprometen a no recurrir, respecto de tales medidas, a las disposiciones de los párrafos 1 a) y 3 del artículo XIX del Acuerdo General o del párrafo 17 del Texto sobre Salvaguardias.

9. Las disposiciones del presente artículo permanecerán en vigor mientras dure el proceso de reforma, según se establece en el artículo 19.

#### Parte IV

##### Artículo 6 - Compromisos sobre la ayuda interna

1. Los compromisos de reducción de la ayuda interna de cada participante consignados en su Lista de compromisos afectarán a todas las medidas de ayuda interna que aplique en favor de los productos agrícolas, salvo las medidas internas que no estén sujetas a reducción de acuerdo con los criterios establecidos en el anexo 2 del presente Acuerdo. Estos compromisos se expresan en términos de la Medida Global de la Ayuda y compromisos

equivalentes. Los datos constitutivos y los métodos utilizados para calcular esos compromisos serán incorporados a las Listas de compromisos sobre la ayuda interna mediante una referencia a los Cuadros pertinentes de la documentación justificante.

2. Las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura en los países en desarrollo y las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos de los países en desarrollo quedarán excluidas de los compromisos de reducción de la ayuda interna que de lo contrario serían aplicables a esas medidas, como lo quedará también la ayuda interna dada a los productores de los países en desarrollo para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.

3. Se considerará que un participante ha cumplido en un determinado año sus compromisos de reducción de la ayuda interna, cuando los valores de la MGA de todo el sector o de productos específicos a los efectos de la ayuda, o los compromisos equivalentes, no excedan de los niveles de compromiso anuales consignados en la Lista de compromisos sobre la ayuda interna del participante en cuestión.

4. Mientras la ayuda interna sujeta a reducción no exceda del 5 por ciento del valor total de la producción de un producto de base en el caso de la ayuda a productos específicos, no se requerirá reducir esa ayuda, y si la ayuda interna sujeta a reducción no excede del 5 por ciento del valor de la producción agropecuaria total en el caso de la MGA de todo el sector, no se requerirá reducir esa ayuda. Cuando se trate de países en desarrollo, el porcentaje a que se hace referencia en este párrafo será del 10 por ciento.

#### Artículo 7 - Disciplinas generales en materia de ayuda interna

1. Cada participante velará por que las medidas de ayuda interna en favor de los productores agrícolas que no estén sujetas a compromisos de reducción se mantengan en conformidad con los criterios establecidos en el anexo 2 del presente Acuerdo.

2. Quedarán comprendidas en el ámbito de la MGA o del compromiso equivalente aplicables a cualesquiera medidas de ayuda interna en favor de los productores agrícolas, incluidas las posibles modificaciones de las mismas, y las medidas que se establezcan posteriormente, de las que no pueda demostrarse que cumplen los criterios establecidos en el anexo 2 del presente Acuerdo. Cuando no exista una MGA o un compromiso equivalente aplicables, la ayuda en cuestión no superará el nivel de minimis previsto en el párrafo 4 del artículo 6.

3. Las subvenciones internas enumeradas en el anexo 2 del presente Acuerdo se considerarán no recurribles a efectos de la adopción de medidas compensatorias, aunque no a otros efectos, siempre que dichas subvenciones estén en conformidad con los criterios generales y específicos que les son aplicables de conformidad con dicho anexo.

Parte V

Artículo 8 - Compromisos sobre competencia  
de las exportaciones

Cada participante se compromete a no conceder subvenciones a la exportación más que de conformidad con el presente Acuerdo y con sus compromisos especificados en su Lista de Compromisos sobre competencia de las exportaciones.

Artículo 9 - Compromisos de reducción de las  
subvenciones a la exportación

1. Las subvenciones a la exportación que se enumeran a continuación están sujetas a compromisos de reducción en virtud del presente Acuerdo:

- a) El otorgamiento, por los gobiernos o por organismos públicos, a una empresa, a una rama de producción, a los productores de un producto agropecuario, a una cooperativa u otra asociación de tales productores, o a un consejo de comercialización, de subvenciones directas, con inclusión de pagos en especie, supeditadas a la actuación exportadora.
- b) La venta o colocación para la exportación por los gobiernos o por los organismos públicos de existencias no comerciales de productos agropecuarios, a un precio inferior al precio comparable cobrado a los compradores en el mercado interno por un producto similar.
- c) Los pagos a la exportación de productos agropecuarios financiados en virtud de medidas gubernamentales, entrañen o no un adeudo en la contabilidad pública, incluidos los pagos financiados con cargo a ingresos procedentes de un gravamen impuesto al producto agropecuario de que se trate o a un producto agropecuario del que se obtenga el producto exportado.
- d) El otorgamiento de subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios (excepto los servicios de fácil disponibilidad de promoción y asesoramiento en materia de exportaciones) incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación, y los costos de los transportes y fletes internacionales.
- e) Los costos de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación, establecidos o impuestos por los gobiernos en términos menos favorables que para los envíos internos.
- f) Las subvenciones de productos agropecuarios supeditadas a su incorporación a productos exportados.



2. Los compromisos de reducción correspondientes a cualquiera de los años del período de aplicación especificados en las Listas, representan:

- a) en el caso de compromisos de reducción de los desembolsos, el nivel máximo de los gastos que podrán asignarse o en las que se podrá incurrir durante ese año en relación con las subvenciones a la exportación enumeradas en el presente artículo.
- b) en el caso de compromisos de reducción de la cantidad de exportación, la cantidad máxima de un producto agropecuario, o de un grupo de esos productos, respecto a la cual podrán concederse durante ese año las subvenciones a la exportación enumeradas en el presente artículo;

3. Los compromisos relativos a las limitaciones de la ampliación del alcance de las subvenciones a la exportación son los que se especifican en las Listas.

4. Durante el período de aplicación, los países en desarrollo no estarán obligados a asumir compromisos respecto de las subvenciones a la exportación que se enumeran en los apartados d) y e) del párrafo 1 supra, siempre que dichas subvenciones no se apliquen de forma que suponga una elusión de compromisos de reducción.

Artículo 10 - Prevención de la elusión de los compromisos  
sobre competencia de las exportaciones

1. Las subvenciones a la exportación no enumeradas en el párrafo 1 del artículo 9 del presente Acuerdo no serán aplicadas de forma que constituya, o amenace constituir, una elusión de los compromisos sobre subvenciones a la exportación; tampoco se utilizarán transacciones no comerciales para eludir esos compromisos.

2. Los participantes se comprometen a no otorgar créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación ni programas de seguro más que en conformidad con disciplinas convenidas internacionalmente.

3. Todo participante que alegue que una cantidad exportada por encima del nivel de compromiso de reducción no está subvencionada deberá demostrar que para la cantidad exportada en cuestión no se ha otorgado ninguna subvención a la exportación, ni de las enumeradas en el artículo 9, ni otras.

4. Los participantes donantes de ayuda alimentaria internacional velarán:

- a) por que el suministro de ayuda alimentaria internacional no esté directa o indirectamente vinculado a las exportaciones comerciales de productos agropecuarios a los países beneficiarios;

- b) por que todas las operaciones de ayuda alimentaria internacional, incluida la ayuda alimentaria bilateral monetizada, se realicen de conformidad con los "Principios de la FAO sobre colocación de excedentes y obligaciones de consulta", con inclusión, según proceda, del sistema de Requisitos de Mercadeo Usual (RMU);
- c) por que esa ayuda se suministre en la medida de lo posible en forma de donación total o en condiciones no menos favorables que las previstas en el artículo IV del Convenio sobre la Ayuda Alimentaria de 1986.

#### Artículo 11 - Productos incorporados

La subvención unitaria pagada respecto de un producto agropecuario primario incorporado no podrá en ningún caso exceder de la subvención unitaria que se abonaría respecto de las exportaciones de dicho producto primario como tal.

#### Parte VI

#### Artículo 12 - Perjuicio grave

→ Cuando los compromisos de reducción de la ayuda interna y de las subvenciones a la exportación se apliquen de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo se supondrá que no causan perjuicio grave en el sentido del párrafo 1 del artículo XVI del Acuerdo General.

#### Parte VII

#### Artículo 13 - Medidas sanitarias y fitosanitarias

Los participantes acuerdan poner en vigor el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

#### Parte VIII

#### Artículo 14 - Trato especial y diferenciado

1. Habiéndose reconocido que el trato diferenciado y más favorable en favor de los países en desarrollo es parte integrante de la negociación, dicho trato especial y diferenciado con respecto a los compromisos se concederá con arreglo a lo establecido en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo y a lo consignado en las Listas de concesiones y compromisos.
2. No se exigirá a los países menos adelantados que contraigan compromisos de reducción.

Parte IX

Artículo 15 - Países en desarrollo importadores  
netos de alimentos

Los participantes desarrollados tomarán las medidas previstas en el marco de la Declaración que figura en la Parte D del presente Acuerdo, sobre los posibles efectos negativos del proceso de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.

Parte X

Artículo 16 - Comité de Agricultura

Se establecerá un Comité de Agricultura.

Artículo 17 - Examen de la aplicación de los compromisos

1. Se examinarán los progresos realizados en la aplicación de los compromisos negociados en el marco del programa de reforma de la Ronda Uruguay.
2. Este proceso de examen se realizará sobre la base de las notificaciones presentadas por los participantes acerca de las cuestiones y con la periodicidad que se determine, y sobre la base de la documentación que se pida a la Secretaría que prepare con el fin de facilitar el proceso de examen.
3. Además de las notificaciones que han de presentarse de conformidad con el párrafo 2, se notificará prontamente cualquier nueva medida de ayuda interna, o modificación de una medida existente, respecto de la que se alegue que está exenta del compromiso de reducción. Esta notificación incluirá detalles sobre la medida nueva o modificada y su conformidad con los criterios convenidos, según se establece en el anexo 2 del presente Acuerdo.
4. En el proceso de examen los participantes tomarán debidamente en consideración la influencia de las tasas excesivas de inflación sobre la capacidad de un participante para cumplir sus compromisos en materia de ayuda interna.
5. El proceso de examen brindará a los participantes la oportunidad de plantear cualquier cuestión pertinente para la aplicación de los compromisos contraídos en el marco del programa de reforma, según se establece en el presente Acuerdo.
6. Todo participante podrá señalar a la atención de los demás cualquier medida que, a su juicio, debiera haber sido notificada por otro participante.

Artículo 18 - Consultas y conciliación

1. Serán aplicables a la celebración de consultas y a la solución de diferencias en el marco del presente Acuerdo las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General y el Entendimiento sobre las normas y procedimientos que rigen la solución de diferencias en el marco de los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, adoptado por las PARTES CONTRATANTES.

2. Sobre la base de los compromisos contraídos en el marco del presente Acuerdo, los participantes actuarán con la debida moderación al ejercer los derechos que les confiere el Acuerdo General en relación con los productos incluidos en el programa de reforma.

Parte XI

Artículo 19 - Continuación del proceso de reforma

1. Reconociendo que el logro del objetivo a largo plazo de unas reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental es un proceso continuado, los participantes acuerdan que las negociaciones para continuar ese proceso se iniciarán un año antes del término del período de aplicación, teniendo en consideración:

- la experiencia adquirida hasta la fecha en la aplicación de los compromisos de reducción;
- los efectos de los compromisos de reducción en el comercio mundial en el sector de la agricultura; y
- qué nuevos compromisos son necesarios para alcanzar los mencionados objetivos a largo plazo.

PARTE XII

Artículo 20 - Disposiciones finales

Anexo 1

PRODUCTOS COMPRENDIDOS

1. El presente Acuerdo abarcará los siguientes productos, según se especifican en los aranceles de aduanas de los participantes:

- i) Capítulos 1 a 24 del SA menos el pescado y los productos de pescado, más:
- ii) 

Código del SA	29.05.43	(manitol)
Código del SA	29.05.44	(sorbitol)
Partida del SA	33.01	(aceites esenciales)
Partidas del SA	35.01 a 35.05	(materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados, colas)
Código del SA	38.09.10	(aprestos y productos de acabado)
Código del SA	38.23.60	(sorbitol n.e.p.)
Partidas del SA	41.01 a 41.03	(cueros y pieles)
Partida del SA	43.01	(peletería en bruto)
Partidas del SA	50.01 a 50.03	(seda cruda y desperdicios de seda)
Partidas del SA	51.01 a 51.03	(lana y pelo)
Partidas del SA	52.01 a 52.03	(algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado)
Partida del SA	53.01	(lino en bruto)
Partida del SA	53.02	(cáñamo en bruto)
- iii) Todo participante podrá ampliar sus compromisos para incluir productos adicionales a los enumerados supra a condición de que los demás participantes consientan en ello.
- iv) Lo que antecede no limitará los productos comprendidos en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Anexo 2

LISTAS DE COMPROMISOS ESPECIFICOS

1. Los participantes presentarán, no más tarde del 1º de marzo de 1992, listas de compromisos y documentación justificante establecidas con arreglo a los compromisos de reducción (indicados en los párrafos 5, 8 y 11 del presente Acuerdo) y las modalidades establecidas en relación con cada esfera de la negociación. Cuando así se especifique, la documentación justificante formará parte integrante de los compromisos específicos a los que se refiera. Dichas listas se comunicarán a la Secretaría. A menos que el participante interesado estipule lo contrario, las listas se clasificarán como documentos secretos. Se facilitarán a los demás participantes que también hayan presentado listas.

2. Las listas y la documentación justificante se establecerán con arreglo a las propuestas de modelos. (Véase Apéndice)

Anexo 3ACCESO A LOS MERCADOS: PRODUCTOS AGROPECUARIOS SUJETOS A  
MEDIDAS EN FRONTERA QUE NO SEAN DERECHOS DE  
ADUANA PROPIAMENTE DICHOSSección A: Cálculo de los equivalentes arancelarios y disposiciones  
conexas

1. Las políticas comprendidas en la arancelización abarcarán todas las medidas en frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos\*, por ejemplo: restricciones cuantitativas de las importaciones, gravámenes variables a la importación, precios mínimos de importación, regímenes de licencias de importación discrecionales, medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado, limitaciones voluntarias de las exportaciones y cualquier otro sistema similar a los enumerados supra, con independencia de que las medidas se mantengan o no al amparo de exenciones otorgadas a países determinados respecto del cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo General.

2. El cálculo de los equivalentes arancelarios, ya se expresen en tipos ad valorem o en tipos específicos, se hará de manera transparente, utilizando la diferencia real entre los precios interiores y los exteriores, y los datos, las fuentes de datos y las definiciones que se detallan en el anexo 2. Se utilizarán datos correspondientes a los años 1986 a 1988.

3. Se establecerán equivalentes arancelarios para todos los productos agropecuarios sujetos a medidas en frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos:

- i) los equivalentes arancelarios se establecerán fundamentalmente a nivel de cuatro dígitos del SA;
- ii) los equivalentes arancelarios se establecerán al nivel de seis dígitos o a un nivel más detallado del SA cuando proceda, como en el caso de determinadas frutas, legumbres y hortalizas;
- iii) en el caso de los productos agropecuarios transformados y elaborados, los equivalentes arancelarios se establecerán en general multiplicando el o los equivalentes arancelarios específicos correspondientes al o a los insumos agropecuarios por la o las proporciones en términos de valor o en términos físicos, según proceda, del o de los insumos agropecuarios que entren en los productos agropecuarios transformados y elaborados, y se tomarán en cuenta, cuando sea necesario, cualesquiera otros elementos que estén actualmente ofreciendo protección a la rama de producción.

---

\* Con exclusión de las medidas mantenidas por motivos de balanza de pagos o al amparo de disposiciones generales en materia de salvaguardias y excepciones (artículos XII, XVIII, XIX, XX y XXI) del Acuerdo General.

4. Los precios exteriores serán, en general, los valores unitarios c.i.f. medios reales en el país importador. Cuando no se disponga de valores unitarios c.i.f. o éstos no sean apropiados, los precios exteriores serán:

- i) los valores unitarios c.i.f. medios apropiados de un país vecino;
- ii) los estimados a partir de los valores unitarios f.o.b. medios de uno o varios exportadores importantes apropiados, ajustados mediante la adición de una estimación de los gastos de seguro y flete y demás gastos pertinentes para el país importador.

5. Los precios exteriores se convertirán en general a moneda nacional utilizando el tipo de cambio medio anual del mercado correspondiente al mismo período al que se refieran los datos de los precios.

6. El precio interior será en general un precio al por mayor representativo vigente en el mercado interno o, cuando no se disponga de datos suficientes, una estimación de dicho precio.

7. Los equivalentes arancelarios iniciales podrán ajustarse, cuando sea necesario, para tener en cuenta las diferencias de calidad o variedad, utilizando para ello un coeficiente apropiado.

8. Cuando el equivalente arancelario resultante de estas directrices sea negativo o inferior al tipo consolidado vigente, podrá establecerse un equivalente arancelario inicial igual al tipo consolidado vigente o basado en las ofertas nacionales sobre el producto de que se trate.

9. Cuando se ajuste el nivel del equivalente arancelario que hubiera resultado de la aplicación de las directrices establecidas supra, los participantes brindarán, previa solicitud, oportunidades plenas para la celebración de consultas con miras a negociar soluciones apropiadas.

10. El nivel del equivalente arancelario resultante de la arancelización constituirá el nivel de base para la aplicación de los compromisos de reducción relativos al acceso a los mercados.

#### Sección B: Prescripciones relativas a las oportunidades de acceso actual

11. Como parte del proceso de arancelización, se mantendrán las oportunidades de acceso actual en condiciones por lo menos equivalentes a las existentes. Las oportunidades de acceso actual no serán inferiores a las cantidades de importación anuales medias para los años 1986 a 1988. Cuando se amplíen estas oportunidades, la ampliación se hará con arreglo a las disposiciones del párrafo 6 del presente Acuerdo. Las ampliaciones de las oportunidades de acceso se establecerán sobre una base n.m.f.

12. Respecto de las restricciones cuantitativas, acuerdos de limitación voluntaria, limitaciones voluntarias de las exportaciones, disposiciones



específicas que admitan importaciones con gravámenes a la importación reducidos y medidas similares, ya sean de carácter global o se refieran a países específicos, las oportunidades de acceso actual se definirán como la cantidad del producto que se permita importar en el marco de esas medidas en el período de base, con independencia de que esa cantidad se haya importado o no. En el caso de que las importaciones hayan sido superiores a la cantidad del producto que se permite importar en el marco de esas medidas en el período de base, se considerará que la cantidad efectivamente importada es la oportunidad de acceso actual.

13. Respecto de los regímenes de licencias de importación no automáticas, las medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado y las medidas similares existentes, las oportunidades actuales de acceso se definirán como la cantidad del producto importada durante el período de base.

#### Sección C: Prescripciones relativas a las oportunidades de acceso mínimo

14. Las oportunidades de acceso mínimo se concederán mediante un contingente arancelario a un tipo bajo o mínimo y sobre una base n.m.f.

15. Las oportunidades de acceso en virtud de este compromiso se establecerán en general al nivel de cuatro dígitos del SA o, cuando proceda, a un nivel más detallado, y se asignarán por líneas arancelarias de productos que son objeto del comercio internacional. En el caso de que se utilice otra categoría de productos para aplicar el compromiso, serán igualmente aplicables, en la medida de lo posible, las disposiciones del párrafo 5 del presente Acuerdo y del párrafo 14 supra. Los participantes podrán solicitar la celebración de consultas sobre cualquier cuestión que afecte a este compromiso con miras a negociar las soluciones adecuadas.

Anexo 4

AYUDA INTERNA: BASE PARA LA EXENCION DE LOS  
COMPROMISOS DE REDUCCION

(se remite al anexo 2, Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la  
Agricultura)

Anexo 5AYUDA INTERNA: DEFINICION DE LA MEDIDA GLOBAL DE LA AYUDA

1. La medida global de la ayuda (MGA) se calculará por productos específicos, respecto de cada producto de base (definido como el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta) que sea objeto de sostenimiento de los precios del mercado, de pagos directos no excluidos, o de cualquier otra subvención no excluida del compromiso de reducción ("otras políticas no excluidas"). La ayuda que no se preste por productos específicos se totalizará en una MGA general no calculada por productos específicos y expresada en un valor monetario total.
2. Las subvenciones a que se refiere el párrafo 1 comprenderán tanto los desembolsos presupuestarios como los ingresos fiscales sacrificados por el gobierno o por los organismos públicos.
3. Se incluirá la ayuda prestada a nivel tanto nacional como subnacional.
4. Se deducirán de la MGA los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores.
5. La MGA calculada como se indica a continuación para el período de base constituirá el nivel de base para la aplicación del compromiso de reducción de la ayuda interna.
6. Para cada producto de base se establecerá una MGA específica expresada en valor monetario total.
7. La MGA se calculará en el punto más próximo posible al de la primera venta del producto de que se trate. Las políticas orientadas a las empresas de transformación de productos agropecuarios se incluirán en tanto en cuanto beneficien a los productores de los productos de base.
8. Sostenimiento de los precios del mercado: La ayuda destinada al sostenimiento de los precios del mercado se calculará multiplicando la diferencia entre un precio exterior de referencia fijo y el precio administrado efectivo por la cantidad de producción con derecho a recibir el precio administrado. Los pagos presupuestarios efectuados para mantener esa diferencia, tales como los destinados a cubrir los costos de compra o de almacenamiento, no se incluirán en la MGA.
9. El precio exterior de referencia fijo se basará en los años 1986 a 1988 y será generalmente el valor unitario f.o.b. medio del producto de que se trate en un país exportador neto y el valor unitario c.i.f. medio del producto de que se trate en un país importador neto durante el período de base. El precio de referencia fijo podrá ajustarse en función de las diferencias de calidad, según sea necesario.

10. Pagos directos no excluidos: Los pagos directos no excluidos que dependan de una diferencia de precio se calcularán multiplicando la diferencia entre el precio de referencia fijo y el precio administrado efectivo por la cantidad de producción con derecho a recibir el precio administrado, o utilizando los desembolsos presupuestarios.

11. El precio de referencia fijo se basará en los años 1986 a 1988 y será generalmente el precio real utilizado para determinar las tasas de los pagos.

12. Los pagos directos no excluidos que se basen en factores distintos del precio se medirán utilizando los desembolsos presupuestarios.

13. Otras políticas no excluidas, entre ellas las subvenciones a los insumos y otras políticas tales como las medidas de reducción de los costos de comercialización. El valor de estas políticas se medirá utilizando los desembolsos presupuestarios; cuando éstos no reflejen la cuantía total de la subvención de que se trate, la base para calcular esa subvención será la diferencia entre el precio del producto o servicio subvencionado y un precio de mercado representativo de un producto o servicio similar multiplicada por la cantidad de ese producto o servicio.

Anexo 6

AYUDA INTERNA: DEFINICION DE LOS COMPROMISOS  
EQUIVALENTES EN MATERIA DE AYUDA INTERNA

1. Se contraerán compromisos equivalentes con respecto a todos los productos para los cuales exista sostenimiento de los precios del mercado, según se define en el anexo 5, pero para los que no sea factible el cálculo de este componente de la MGA. En el caso de esos productos, el nivel de base para la aplicación de los compromisos de reducción de la ayuda interna estará constituido por un componente de sostenimiento de los precios del mercado, expresado en términos de compromisos equivalentes contraídos de conformidad con lo establecido en el párrafo 2 infra, y por cualesquiera pagos directos no excluidos y demás medidas de ayuda no excluidas, que se evaluarán según lo previsto en el párrafo 3 infra. Se incluirá la ayuda prestada a nivel tanto nacional como subnacional.

2. Los compromisos equivalentes previstos en el párrafo 1 se contraerán por productos específicos con respecto a todos los productos en el punto más próximo posible al de la primera venta ("productos de base") que se beneficien de un sostenimiento de los precios del mercado y para los que no sea factible el cálculo del componente de sostenimiento de los precios del mercado de la MGA. En el caso de esos productos de base, los compromisos referentes al sostenimiento de los precios del mercado se establecerán sobre la base del precio administrado efectivo y la cantidad de producción con derecho a recibir ese precio o, cuando ello no sea factible, sobre la base de los desembolsos presupuestarios destinados a mantener el precio al productor.

3. En los casos en que los productos comprendidos en el ámbito del párrafo 1 supra sean objeto de pagos directos no excluidos o de cualquier otra subvención por productos específicos no excluida del compromiso de reducción, los compromisos relativos a esas medidas se basarán en los cálculos previstos para los correspondientes componentes de la MGA (especificados en los párrafos 10 a 13 del anexo 5).

4. Los compromisos se referirán a la cuantía de la subvención en el punto de la primera venta del producto de que se trate. Las políticas orientadas a las empresas de transformación de productos agropecuarios se incluirán en tanto beneficien a los productores de los productos de base. Los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores reducirán los compromisos en la cuantía correspondiente.

Anexo 7

SUBVENCIONES A LA EXPORTACION SUJETAS A LOS  
COMPROMISOS DE REDUCCION

1. Estarán sujetas a los compromisos de reducción las siguientes subvenciones a la exportación:
  - a) El otorgamiento, por los gobiernos o por organismos públicos, a una empresa, a una rama de producción, a los productores de un producto agrícola, a una cooperativa u otra asociación de tales productores, o a un consejo de comercialización, de subvenciones directas, con inclusión de pagos en especie, supeditadas a la actuación exportadora.
  - b) La venta o colocación para la exportación, por los gobiernos o por organismos públicos, de existencias no comerciales de productos agrícolas a un precio inferior al precio comparable cobrado por el producto similar a los compradores en el mercado interno.
  - c) Los pagos a la exportación de un producto agrícola financiados en virtud de medidas gubernamentales, con independencia de que dichos pagos supongan o no un cargo en el presupuesto público, incluidos los financiados con cargo a ingresos procedentes de un gravamen impuesto al producto agrícola de que se trate o al producto agrícola del que se obtenga el producto exportado.
  - d) El otorgamiento de subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agrícolas (excepto los servicios de disponibilidad general en materia de promoción de las exportaciones y de asesoramiento) incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación, y los costos de los transportes y fletes internacionales.
  - e) Los costos de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación, establecidos o impuestos por los gobiernos en términos más favorables que para los envíos internos.
  - f) Las subvenciones de productos agrícolas supeditadas a su incorporación a productos exportados.

Anexo 8

MODALIDADES DE LOS COMPROMISOS SOBRE COMPETENCIA  
DE LAS EXPORTACIONES

1. Los compromisos de reducción de los desembolsos presupuestarios destinados a las subvenciones a la exportación enumeradas en el anexo 7 y de reducción de las cantidades de exportación de un producto agropecuario respecto del que puedan facilitarse esas subvenciones, se establecerán de conformidad con el presente anexo.

2. Salvo que el contexto exija otro significado, se entenderá que los términos "desembolsos" o "gasto" incluyen los "ingresos fiscales sacrificados".

Compromisos de reducción

3. El promedio anual para el período de base

a) de los desembolsos presupuestarios destinados a las subvenciones a la exportación enumeradas en el anexo 7, y

b) de las cantidades respecto de las cuales se hayan otorgado las subvenciones a la exportación enumeradas en el anexo 7, y

constituirá, respectivamente, los niveles de base de las cantidades y de los desembolsos a los efectos de los compromisos de reducción para los productos agropecuarios o grupos de productos agropecuarios a que se refieren los párrafos 7 a 9 infra.

4. Los niveles de base reducidos cada año del período de aplicación de conformidad con lo establecido en el párrafo 5 infra constituirán los niveles de compromiso anuales de reducción de las cantidades y los desembolsos.

5. En el primer año del período de aplicación, los niveles de base se reducirán en la cantidad correspondiente a la reducción que resultaría si ésta se hiciera por tramos iguales. A partir de ese año, los niveles de compromiso correspondientes a cada uno de los años del período de aplicación se reducirán al menos en la mitad de la reducción que resultaría si ésta se hiciera por tramos iguales. Los niveles de compromiso del último año del período de aplicación se establecerán en unas cuantías tales que la reducción total de los niveles de compromiso durante el período de aplicación no sea menor que si los niveles de compromiso anuales se hubieran establecido sobre la base de tramos anuales iguales.

6. En las Listas de compromisos sobre competencia de las exportaciones se especificarán los niveles de base y los niveles de compromiso correspondientes a cada año del período de aplicación.

Especificidad en cuanto a productos de los compromisos

7. Siempre que las exportaciones de los productos se subvencionen mediante alguna de las prácticas enumeradas en los párrafos 1 a) a 1 e) del anexo 7, se establecerán niveles de compromiso en materia de desembolsos y cantidades para todos los productos o grupos de productos, con inclusión, en particular, de los siguientes:

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| i) Trigo y harina de trigo                | xii) Carne de bovino         |
| ii) Cereales secundarios                  | xiii) Carne de porcino       |
| iii) Arroz                                | xiv) Carne de aves de corral |
| iv) Semillas oleaginosas                  | xv) Carne de ovino           |
| v) Aceites de origen vegetal              | xvi) Animales vivos          |
| vi) Tortas de semillas oleaginosas        | xvii) Huevos                 |
| vii) Azúcar                               | xviii) Vinos                 |
| viii) Mantequilla y aceite de mantequilla | xix) Frutas                  |
| ix) Leche desnatada en polvo              | xx) Legumbres y hortalizas   |
| x) Quesos                                 | xxi) Tabaco                  |
| xi) . .Otros productos lácteos            | xxii) Algodón                |

8. La anterior enumeración no excluirá la posibilidad de negociar compromisos con respecto a productos determinados dentro de grupos de productos.

Productos incorporados

9. Se establecerán niveles de compromiso, de base y anuales, para los desembolsos presupuestarios globales destinados a las subvenciones otorgadas a productos agropecuarios primarios incorporados en productos exportados (párrafo 1 f) del anexo 7). Ello no excluirá la posibilidad de negociar compromisos sobre determinados productos incorporados, o, cuando sea posible, sobre cantidades.

Compromiso de limitación del alcance de las subvenciones a la exportación

10. En las Listas podrán consignarse limitaciones a la extensión de las subvenciones a la exportación de determinados productos, enviados a mercados específicos.



PARTE C

Con respecto a la siguiente Decisión sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, se ha propuesto que en ella se reflejen cabalmente los intereses de los consumidores en relación con la salud, así como con el bienestar de los animales. No obstante, la mayoría de los participantes fue de la opinión de que sólo algunos aspectos de los intereses de los consumidores relacionados con la salud correspondían al ámbito de la Decisión e insistieron en que otros intereses de los consumidores, junto al bienestar de los animales, podían ser tratados de manera más apropiada en otros instrumentos.

DECISION DE LAS PARTES CONTRATANTES SOBRE LA APLICACION  
DE LAS MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Las PARTES CONTRATANTES,

Reafirmando que no debe impedirse a ninguna parte contratante adoptar ni aplicar las medidas necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, a condición de que no se apliquen de manera que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional;

Deseando mejorar la salud de las personas y de los animales y la situación fitosanitaria en el territorio de todas las partes contratantes;

Tomando nota de que las medidas sanitarias y fitosanitarias se aplican con frecuencia sobre la base de acuerdos o protocolos bilaterales;

Deseando que se establezca un marco multilateral de normas y disciplinas que sirvan de guía en la adopción, elaboración y observancia de las medidas sanitarias y fitosanitarias para reducir al mínimo sus efectos negativos en el comercio;

Reconociendo la importante contribución que pueden hacer a este respecto las normas, directrices y recomendaciones internacionales;

Deseando fomentar la utilización de medidas sanitarias y fitosanitarias armonizadas entre las partes contratantes, sobre la base de normas, directrices y recomendaciones internacionales elaboradas por las organizaciones internacionales competentes, entre ellas la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias y las organizaciones internacionales y regionales competentes que operan en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria;

Reconociendo que las partes contratantes en desarrollo pueden tropezar con dificultades especiales para cumplir las medidas sanitarias o fitosanitarias de las partes contratantes importadoras y, como consecuencia, para acceder a los mercados, así como para formular y aplicar medidas sanitarias o fitosanitarias en sus propios territorios, y deseando ayudarles en los esfuerzos que realicen en esta esfera;

Deseando, por consiguiente, elaborar normas para la aplicación de las disposiciones del Acuerdo General relacionadas con el empleo de las medidas sanitarias o fitosanitarias, en particular las disposiciones del apartado b) del artículo XX ;

Deciden lo siguiente:

1. La presente decisión es aplicable a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar, directa o indirectamente, al comercio internacional. Tales medidas se elaborarán y aplicarán de conformidad con las disposiciones de la presente decisión.
2. A los efectos de la presente decisión, se aplicarán las definiciones que figuran en el anexo A.
3. Los anexos forman parte integrante de la presente decisión.
4. Ninguna disposición de la presente decisión afectará a los derechos de las partes en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio con respecto a las medidas no comprendidas en el ámbito de la presente decisión.

Derechos y obligaciones básicos

5. Las partes contratantes tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, siempre que tales medidas no sean incompatibles con las disposiciones de la presente decisión.
6. Las partes contratantes velarán por que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen más que en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, por que estén basadas en principios científicos y por que no se mantengan en contra de los testimonios científicos existentes.
7. Las partes contratantes velarán por que sus medidas sanitarias y fitosanitarias no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre partes contratantes en que prevalezcan condiciones idénticas o similares, ni entre su propio territorio y otras partes contratantes. Las medidas sanitarias y fitosanitarias no se aplicarán de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional.

---

\* En la presente decisión, la referencia al apartado b) del artículo XX incluye la cláusula de encabezamiento del artículo.

8. Se considerará que las medidas sanitarias o fitosanitarias conformes a las disposiciones pertinentes de la presente decisión están en conformidad con las obligaciones de las partes contratantes en virtud de las disposiciones del Acuerdo General relacionadas con el empleo de las medidas sanitarias o fitosanitarias, en particular las del apartado b) del artículo XX.

#### Armonización

9. Para armonizar en el mayor grado posible entre las partes contratantes las medidas sanitarias y fitosanitarias, las partes contratantes basarán sus medidas sanitarias o fitosanitarias en normas, directrices o recomendaciones internacionales, cuando existan, salvo disposición en contrario en la presente decisión.

10. Se considerará que las medidas sanitarias o fitosanitarias que estén en conformidad con normas, directrices o recomendaciones internacionales son necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y presumiblemente compatibles con las disposiciones pertinentes de la presente decisión y del Acuerdo General.

11. Las partes contratantes podrán establecer o mantener medidas sanitarias o fitosanitarias que representen un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria más elevado que el que se lograría mediante medidas basadas en las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes si existe una justificación científica o si ello es consecuencia del nivel de protección que la parte contratante de que se trate determine adecuado de conformidad con las disposiciones pertinentes de los párrafos 16 a 23 inclusive. Ello no obstante, todas las medidas que representen un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante medidas basadas en normas, directrices o recomendaciones internacionales no serán incompatibles con ninguna otra disposición de la presente decisión.

12. Las partes contratantes participarán plenamente, dentro de los límites de sus recursos, en las organizaciones internacionales competentes y sus órganos auxiliares, en particular la Comisión del Codex Alimentarius y la Oficina Internacional de Epizootias, y en las organizaciones internacionales y regionales que operan en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, para promover en esas organizaciones la elaboración y el examen periódico de normas, directrices y recomendaciones relativas a todos los aspectos de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

13. El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias al que se refieren los párrafos 38 y 41 elaborará un procedimiento para vigilar el proceso de armonización internacional y coordinar con las organizaciones internacionales competentes las iniciativas a este respecto.

#### Equivalencia

14. Las partes contratantes aceptarán como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otras partes contratantes, aun cuando difieran de las suyas propias o de las utilizadas por otras partes contratantes que comercien con el mismo producto, si la parte contratante exportadora demuestra objetivamente a la parte contratante importadora que sus medidas logran el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria de la parte contratante importadora. A tales efectos, se facilitará a la parte contratante importadora que lo solicite un acceso razonable para inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes.

15. Las partes contratantes entablarán, cuando reciban una solicitud a tales efectos, consultas encaminadas a la conclusión de acuerdos bilaterales y multilaterales de reconocimiento de la equivalencia de medidas sanitarias o fitosanitarias concretas.

#### Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria

16. Las partes contratantes velarán por que sus medidas sanitarias o fitosanitarias se basen en una evaluación, adecuada a las circunstancias, de los riesgos existentes para la vida y la salud de las personas y de los animales o para la preservación de los vegetales, teniendo en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo elaboradas por las organizaciones internacionales competentes.

17. Al evaluar los riesgos, las partes contratantes tendrán en cuenta: los testimonios científicos existentes; los procesos y métodos de producción pertinentes; los métodos pertinentes de inspección, muestreo y prueba; la prevalencia de enfermedades o plagas concretas; la existencia de zonas libres de plagas o enfermedades; las condiciones ecológicas y ambientales pertinentes; y los regímenes de cuarentena y otros.

18. Al evaluar el riesgo y determinar el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, las partes contratantes tendrán en cuenta como factores económicos pertinentes el posible daño por pérdida de producción o de ventas en caso de entrada, radicación o propagación de una plaga o enfermedad, los costos de control o erradicación en la parte contratante importadora, y la relación costo-eficacia de otros posibles métodos para limitar los riesgos.

19. Al determinar el nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria, las partes contratantes deberán tener en cuenta el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos sobre el comercio.

20. Con objeto de lograr coherencia en la aplicación del concepto de nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria contra los riesgos tanto para la vida y la salud de las personas como para las de los animales o la

preservación de los vegetales, cada parte contratante evitará distinciones arbitrarias o injustificables en los niveles que considere adecuados en diferentes situaciones, si tales distinciones tienen por resultado una discriminación o una restricción encubierta del comercio internacional. Las partes contratantes colaborarán en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, de conformidad con los párrafos 38, 39, y 40 de la presente decisión, para elaborar directrices que fomenten la aplicación práctica de la presente disposición. Al elaborar esas directrices el Comité tendrá en cuenta todos los factores pertinentes, con inclusión del carácter excepcional de los riesgos para la salud humana a los que las personas se exponen por su propia voluntad.

21. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 10, cuando se establezcan o mantengan medidas sanitarias o fitosanitarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, las partes contratantes velarán por que tales medidas sean las que entrañen el menor grado de restricción del comercio, teniendo en cuenta su viabilidad técnica y económica.

22. Cuando los testimonios científicos pertinentes sean insuficientes, una parte contratante podrá adoptar provisionalmente medidas sanitarias y fitosanitarias sobre la base de la información pertinente de que disponga, con inclusión de la procedente de las organizaciones internacionales competentes y de las medidas sanitarias o fitosanitarias que apliquen otras partes contratantes. En tales circunstancias, las partes contratantes tratarán de obtener la información adicional necesaria para una evaluación más objetiva del riesgo y revisarán en consecuencia la medida sanitaria o fitosanitaria en un plazo razonable.

23. Cuando una parte contratante tenga motivos para creer que una determinada medida sanitaria o fitosanitaria establecida o mantenida por otra parte contratante restringe o puede restringir sus exportaciones y esa medida no esté basada en las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, o no existan tales normas, directrices o recomendaciones, podrá pedir una explicación de los motivos de esa medida sanitaria o fitosanitaria y la parte contratante que mantenga la medida habrá de darla.

Adaptación a las condiciones regionales, con inclusión de las zonas libres de plagas o enfermedades y las zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades

24. Las partes contratantes velarán por que sus medidas sanitarias o fitosanitarias se adapten a las características sanitarias o fitosanitarias de las zonas de origen y de destino del producto, ya se trate de un país, de parte de un país o de zonas de varios países. Al evaluar las características sanitarias o fitosanitarias de una región, las partes contratantes tendrán en cuenta, entre otras cosas, el nivel de prevalencia de enfermedades o plagas concretas, la existencia de programas de erradicación o de control, y los criterios o directrices adecuados que puedan elaborar las organizaciones internacionales competentes.

25. Las partes contratantes reconocerán, en particular, los conceptos de zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. La determinación de tales zonas se basará en factores tales como la situación geográfica, los ecosistemas, la vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios o fitosanitarios.

26. Las partes contratantes exportadoras que afirmen que zonas situadas en sus territorios están libres de plagas o enfermedades o son zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades aportarán las pruebas necesarias para demostrar objetivamente a la parte contratante importadora que esas zonas están libres de plagas o enfermedades o son zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades, respectivamente, y no es probable que varíen. A tales efectos, se facilitará a la parte contratante importadora que lo solicite un acceso razonable para inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes.

#### Transparencia

27. Las partes contratantes notificarán las modificaciones de sus medidas sanitarias o fitosanitarias y facilitarán información sobre sus medidas sanitarias o fitosanitarias de conformidad con las disposiciones del anexo B.

#### Procedimientos de control, inspección y aprobación

28. Las partes contratantes observarán las disposiciones del anexo C al aplicar procedimientos de control, inspección y aprobación, con inclusión de los sistemas nacionales de aprobación del uso de aditivos o de establecimiento de tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, en las bebidas o en los piensos; en otro caso, velarán por que sus procedimientos no sean incompatibles con las disposiciones de la presente decisión.

#### Asistencia técnica

29. Las partes contratantes convienen en facilitar la prestación de asistencia técnica a otras partes contratantes, especialmente a las partes contratantes en desarrollo, de forma bilateral o por conducto de las organizaciones internacionales competentes. Tal asistencia podrá prestarse, entre otras, en las esferas de tecnologías de elaboración, investigación e infraestructura -con inclusión del establecimiento de instituciones normativas nacionales- y podrá adoptar la forma de asesoramiento, créditos, donaciones y ayudas a efectos, entre otros, de procurar conocimientos técnicos, formación y equipo para que esos países puedan adaptarse y atenerse a las medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria en sus mercados de exportación.

30. Cuando sean necesarias inversiones sustanciales para que una parte contratante en desarrollo exportadora cumpla las prescripciones sanitarias

o fitosanitarias de una parte contratante importadora, esta última considerará la posibilidad de prestar la asistencia técnica necesaria para que la parte contratante en desarrollo pueda mantener y aumentar sus oportunidades de acceso al mercado para el producto de que se trate.

#### Trato especial y diferenciado

31. Al elaborar y aplicar las medidas sanitarias o fitosanitarias, las partes contratantes tendrán en cuenta las necesidades especiales de las partes contratantes en desarrollo, y en particular las de las menos adelantadas.
32. Cuando el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria permita el establecimiento gradual de nuevas medidas sanitarias o fitosanitarias, deberán concederse plazos más largos para su cumplimiento con respecto a los productos de interés para las partes contratantes en desarrollo, con el fin de mantener sus oportunidades de exportación.
33. Con objeto de que las partes contratantes en desarrollo puedan cumplir las disposiciones de la presente decisión, se faculta al Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para autorizar a tales países, previa solicitud, excepciones especificadas y de duración limitada, totales o parciales, al cumplimiento de las obligaciones dimanantes de la presente decisión, teniendo en cuenta sus necesidades en materia de finanzas, comercio y desarrollo.
34. Las partes contratantes deberán fomentar y facilitar la participación activa de los países en desarrollo en las organizaciones internacionales competentes.

#### Consultas y solución de diferencias

35. Las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General, y el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias en el marco de los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, adoptado por las PARTES CONTRATANTES, se aplicarán a las consultas y a la solución de diferencias previstas en virtud de la presente decisión, salvo disposición expresa en contrario de ésta.
36. En una diferencia examinada en el marco de la presente decisión en la que se planteen cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial correspondiente deberá pedir asesoramiento a expertos por él elegidos en consulta con las partes en la diferencia. A tal fin, el grupo especial podrá, cuando lo estime apropiado, establecer un grupo asesor de expertos técnicos o consultar a las organizaciones internacionales competentes, a petición de cualquiera de las partes en la diferencia o por propia iniciativa.

37. Ninguna disposición de la presente decisión menoscabará los derechos de las partes contratantes resultantes de otros acuerdos internacionales, con inclusión de los derechos de recurrir a los buenos oficios o a los mecanismos de solución de diferencias de otras organizaciones internacionales o que se hayan establecido en el marco de un acuerdo internacional.

#### Administración

38. Se establecerá un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que sirva regularmente de foro para celebrar consultas. Desempeñará las funciones necesarias para aplicar las disposiciones de la presente decisión y para la consecución de sus objetivos, especialmente en materia de armonización. El Comité adoptará sus decisiones por consenso.

39. El Comité fomentará y facilitará la celebración entre sus miembros de consultas o negociaciones ad hoc sobre cuestiones sanitarias o fitosanitarias concretas. El Comité fomentará la utilización por todas las partes contratantes de normas, directrices o recomendaciones internacionales y, a ese respecto, auspiciará consultas y estudios técnicos con objeto de aumentar la coordinación y la integración entre los sistemas y métodos nacionales e internacionales de aprobar el uso de aditivos alimentarios o de fijar tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, las bebidas y los piensos.

40. El Comité se mantendrá en estrecho contacto con las organizaciones internacionales competentes en materia de protección sanitaria y fitosanitaria, en particular la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias y la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, con objeto de lograr el mejor asesoramiento científico y técnico que pueda obtenerse a efectos de la administración de la presente decisión, y de evitar toda duplicación innecesaria de la labor.

41. El Comité elaborará un procedimiento para vigilar el proceso de armonización internacional y la utilización de normas, directrices o recomendaciones internacionales. A tal fin, el Comité, conjuntamente con las organizaciones internacionales competentes, deberá establecer una lista de las normas, directrices o recomendaciones internacionales relativas a las medidas sanitarias o fitosanitarias que el Comité determine tienen una repercusión importante en el comercio. En la lista deberá figurar también una indicación por las partes contratantes de las normas, directrices o recomendaciones internacionales que aplican como condiciones para la importación o sobre cuya base pueden gozar de acceso a sus mercados los productos importados que sean conformes a tales normas. En los casos en que una parte contratante no aplique una norma, directriz o recomendación internacional como condición para la importación, dicha parte contratante deberá indicar los motivos de ello y, en particular, si considera que la norma no es lo bastante rigurosa para proporcionar el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria. Si, tras haber indicado la utilización de una norma, directriz o recomendación como condición para la



importación, una parte contratante modificara su posición, deberá dar una explicación de esa modificación e informar al respecto al GATT y a las organizaciones internacionales competentes, a no ser que se haya hecho tal notificación y dado tal explicación de conformidad con el procedimiento previsto en el anexo B.

42. Con el fin de evitar duplicaciones innecesarias, el Comité podrá decidir, cuando proceda, utilizar la información generada por los procedimientos -especialmente en materia de notificación- vigentes en las organizaciones internacionales competentes.

43. A iniciativa de una de las partes contratantes, el Comité podrá invitar por los conductos apropiados a las organizaciones internacionales competentes o sus órganos auxiliares a examinar cuestiones concretas con respecto a una determinada norma, directriz o recomendación, con inclusión del fundamento de la explicación dada, de conformidad con el párrafo 41 supra, para no utilizarla.

44. El Comité examinará el funcionamiento y aplicación de la presente decisión a los tres años de su entrada en vigor y posteriormente cuando surja la necesidad y, cuando proceda, propondrá modificaciones del texto de la presente decisión teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida con su aplicación.

#### Aplicación

45. En virtud de la presente decisión, las partes contratantes son plenamente responsables de la observancia de todas las obligaciones en ella estipuladas. Las partes contratantes elaborarán y aplicarán medidas y mecanismos positivos que favorezcan la observancia de las disposiciones de la presente decisión por las instituciones que no sean del gobierno central. Las partes contratantes tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las entidades no gubernamentales existentes en sus territorios, así como las instituciones regionales de que sean miembros las entidades competentes existentes en sus territorios, cumplan las disposiciones pertinentes de la presente decisión. Además, las partes contratantes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a esas instituciones regionales o entidades no gubernamentales, o a las instituciones públicas locales, a actuar de manera incompatible con las disposiciones de la presente decisión. Las partes contratantes velarán por que sólo se recurra para la aplicación de las medidas sanitarias o fitosanitarias a los servicios de las entidades no gubernamentales que se atengan a las disposiciones de la presente decisión.

#### Disposiciones finales

46. Las partes contratantes menos adelantadas podrán diferir la aplicación de las disposiciones de la presente decisión hasta dos años después de la fecha de entrada en vigor de la misma con respecto a sus medidas sanitarias

o fitosanitarias que afecten a la importación o a los productos importados. Las demás partes contratantes en desarrollo podrán diferir la aplicación de las disposiciones de la presente decisión, salvo de las contenidas en los párrafos 23 y 27, hasta dos años después de la fecha de entrada en vigor de la misma con respecto a sus actuales medidas sanitarias o fitosanitarias que afecten a la importación o a los productos importados en caso de que tal aplicación se vea impedida por la falta de conocimientos técnicos especializados, infraestructuras técnicas o recursos.

ANEXC A

Definiciones\*

A los efectos de la presente decisión, se aplicarán las siguientes definiciones:

1. Medida sanitaria o fitosanitaria - Toda medida aplicada:

- para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio de la parte contratante de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades;
- para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio de la parte contratante de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos;
- para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio de la parte contratante de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas;
- o
- para prevenir o limitar otros daños en el territorio de la parte contratante resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas.

Las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de: criterios relativos al producto final; métodos de elaboración y producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionadas con la inocuidad de los alimentos.

---

\* A los efectos de estas definiciones, el término "animales" incluye los peces y la fauna salvaje; el término "vegetales" incluye los bosques y la flora silvestre; el término "plagas" incluye las malas hierbas; y el término "contaminantes" incluye los residuos de plaguicidas y de medicamentos veterinarios y las sustancias extrañas.

2. Armonización - Establecimiento, reconocimiento y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias comunes por diferentes partes contratantes.

3. Normas, directrices y recomendaciones internacionales

- en materia de inocuidad de los alimentos, las normas, directrices y recomendaciones establecidas por la Comisión del Codex Alimentarius sobre aditivos alimentarios, residuos de medicamentos veterinarios y plaguicidas, contaminantes, métodos de análisis y muestreo, y códigos y directrices sobre prácticas en materia de higiene;
- en materia de sanidad animal y zoonosis, las normas, directrices y recomendaciones elaboradas bajo los auspicios de la Oficina Internacional de Epizootias;
- en materia de preservación de los vegetales, las normas, directrices y recomendaciones internacionales elaboradas bajo los auspicios de la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en colaboración con las organizaciones regionales que operan en el marco de dicha Convención Internacional;
- y, en lo que se refiere a cuestiones no abarcadas por las organizaciones mencionadas supra, las normas, recomendaciones y directrices apropiadas promulgadas por otras organizaciones internacionales competentes, en las que puedan participar todas las partes contratantes, identificadas por el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

4. Evaluación del riesgo - Evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas o enfermedades en el territorio de una parte contratante importadora según las medidas sanitarias o fitosanitarias aplicables en tal caso, así como de las posibles consecuencias biológicas y económicas pertinentes conexas; o evaluación de los posibles efectos perjudiciales para la salud de las personas y de los animales de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, los piensos y las bebidas.

5. Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria - Nivel de protección que estime adecuado la parte contratante que establezca la medida sanitaria o fitosanitaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales en su territorio. (Nota: Muchas partes se refieren a este concepto utilizando la expresión "nivel de riesgo aceptable".)

6. Zona libre de plagas o enfermedades - Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que no existe una determinada plaga o enfermedad.

NOTA: Una zona libre de plagas o enfermedades puede rodear, estar rodeada por o ser adyacente a una zona -ya sea dentro de una parte de un país o en una región geográfica que puede comprender la totalidad o partes de varios países- en la que se sepa que existe una determinada plaga o enfermedad pero que esté sujeta a medidas regionales de control tales como el establecimiento de zonas de protección, vigilancia y amortiguamiento que aislen o erradiquen la plaga o enfermedad en cuestión.

7. Zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades - Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que una determinada plaga o enfermedad no existe más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga o enfermedad o erradicación de la misma.

ANEXO B

Transparencia de las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias

1. Publicación de las reglamentaciones

1.1 Las partes contratantes velarán por que todas las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias\* que hayan sido adoptadas se publiquen prontamente de manera que las partes contratantes interesadas puedan conocer su contenido.

1.2 Salvo en circunstancias de urgencia, las partes contratantes preverán un plazo prudencial entre la publicación de una reglamentación sanitaria o fitosanitaria y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los países exportadores, y en especial de los países en desarrollo, para adaptar sus productos y sus métodos de producción a las prescripciones del país importador.

2. Servicios de información

2.1 Cada parte contratante velará por que exista un servicio encargado de responder a todas las peticiones razonables de información que formulen las partes contratantes interesadas y de facilitar los documentos pertinentes en relación con:

- a) reglamentaciones sanitarias o fitosanitarias que se hayan adoptado o se proyecte adoptar dentro de su territorio;
- b) procedimientos de control e inspección, regímenes de producción y cuarentena, y procedimientos de aprobación en cuanto a tolerancia de plaguicidas y uso de aditivos alimentarios que se apliquen en su territorio;
- c) procedimientos de evaluación del riesgo, factores tomados en consideración y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria;
- d) la condición de miembro o participante de la parte contratante, o de las instituciones competentes que existan en su territorio, en organizaciones y sistemas sanitarios y fitosanitarios internacionales y regionales, así como en acuerdos bilaterales y multilaterales comprendidos en el ámbito de la presente decisión, junto con ejemplares de los textos de esos acuerdos.

2.2 Las partes contratantes velarán por que, cuando las partes contratantes interesadas pidan ejemplares de documentos, se faciliten esos ejemplares a los peticionarios (cuando no sean gratuitos) al mismo precio, aparte del costo real de su envío, que a los nacionales de la parte contratante de que se trate.

---

\* Medidas sanitarias y fitosanitarias tales como leyes, decretos u órdenes que sean de aplicación general.

3. Procedimientos de notificación

3.1 En todos los casos en que no exista una norma, recomendación o directriz internacional, o en que el contenido de una reglamentación sanitaria o fitosanitaria en proyecto no sea en sustancia el mismo que el de una norma, recomendación o directriz internacional, y esa reglamentación pueda tener un efecto sensible en el comercio de otras partes contratantes, las partes contratantes:

- a) publicarán un aviso, en una etapa temprana, de modo que el proyecto de establecer una determinada reglamentación pueda llegar a conocimiento de las partes contratantes interesadas;
- b) notificarán a las demás partes contratantes, por conducto de la Secretaría del GATT, los productos que abarcará la reglamentación, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser de la reglamentación en proyecto. Estas notificaciones se harán en una etapa temprana, cuando puedan aún introducirse modificaciones y tomarse en cuenta las observaciones que se formulen;
- c) facilitarán a las demás partes contratantes que lo soliciten el texto de la reglamentación en proyecto y señalarán, siempre que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las normas, recomendaciones o directrices internacionales;
- d) sin discriminación alguna, preverán un plazo prudencial para que las demás partes contratantes puedan formular observaciones por escrito, mantendrán conversaciones sobre esas observaciones si así se les solicita y tomarán en cuenta las observaciones y los resultados de las conversaciones.

3.2 No obstante, si a una parte contratante se le planteasen o amenazaran plantearsele problemas urgentes de protección sanitaria, dicha parte contratante podrá omitir los trámites enumerados en el párrafo 3.1 del presente anexo que considere necesario, a condición de que:

- a) notifique inmediatamente a las demás partes contratantes, por conducto de la Secretaría del GATT, la reglamentación de que se trate y los productos que abarque, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser de la reglamentación, así como la naturaleza del problema o problemas urgentes;
- b) facilite a las demás partes contratantes que lo soliciten el texto de la reglamentación;
- c) dé a las demás partes contratantes la posibilidad de formular observaciones por escrito, mantenga conversaciones sobre esas observaciones si así se le solicita y tome en cuenta las observaciones y los resultados de las conversaciones.

3.3 Las notificaciones dirigidas a la Secretaría del GATT se harán en español, francés o inglés.

3.4 A petición de otras partes contratantes, las partes contratantes desarrolladas facilitarán, en español, francés o inglés, ejemplares de los documentos o, cuando sean de gran volumen, resúmenes de los documentos correspondientes a una notificación determinada.

3.5 La Secretaría del GATT dará prontamente traslado de las notificaciones a todas las partes contratantes y a las organizaciones internacionales interesadas y llamará la atención de las partes contratantes en desarrollo sobre cualquier notificación relativa a productos que ofrezcan un interés particular para ellas.

3.6 Las partes contratantes designarán un solo organismo del gobierno central para que se encargue de la aplicación, en el plano nacional, de las disposiciones relativas al procedimiento de notificación que figuran en los párrafos 3.1, 3.2, 3.3 y 3.4 del presente anexo.

#### 4. Reservas de carácter general

4.1 Ninguna disposición de la presente decisión se interpretará en el sentido de que imponga a las partes contratantes la obligación de:

- a) facilitar pormenores o el texto de proyectos o publicar textos en un idioma distinto del idioma de la parte contratante de que se trate, con la salvedad estipulada en el párrafo 3.4 del presente anexo; o
- b) revelar información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de la legislación sanitaria o fitosanitaria o lesionar los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas.



ANEXO C

Procedimientos de control, inspección y aprobación\*

1. Con respecto a todos los procedimientos para verificar y asegurar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, las partes contratantes velarán:

- a) por que esos procedimientos se inicien y lleven a término sin demoras indebidas y de manera que no sea menos favorable para los productos importados que para los productos nacionales similares;
- b) por que se publique el período normal de tramitación de cada procedimiento o se comunique al solicitante, previa petición, el período de tramitación previsto; por que, cuando reciba una solicitud, la institución competente examine prontamente si la documentación está completa e informe al solicitante de manera precisa y completa acerca de todas las deficiencias; por que la institución competente transmita al solicitante lo antes posible los resultados del procedimiento de una manera precisa y completa de modo que puedan tomarse medidas correctivas si fuera necesario; por que, incluso cuando la solicitud presente deficiencias, la institución competente siga el procedimiento hasta donde sea viable si así lo pide el solicitante; y por que, previa petición, se informe al solicitante de la fase en que se encuentra el procedimiento, explicándole los eventuales retrasos;
- c) por que no se exija más información de la necesaria a efectos de los procedimientos de control, inspección y aprobación apropiados, incluidos los relativos a la aprobación del uso de aditivos o al establecimiento de tolerancias;
- d) por que el carácter confidencial de las informaciones referentes a los productos importados que resulten del control, inspección y aprobación, o hayan sido facilitadas con tales motivos, se respete de la misma manera que en el caso de los productos de origen nacional y de manera que se protejan los intereses comerciales legítimos;
- e) por que las prescripciones que puedan establecerse para el control, inspección y aprobación de muestras individuales de un producto se limiten a lo que sea razonable y necesario;
- f) por que los derechos que puedan imponerse por los procedimientos a los productos importados sean equitativos en comparación con los que se perciban cuando se trate de productos similares de origen nacional u originarios de cualquier otro país, y no sean superiores al costo real del servicio;

---

\* Los procedimientos de control, inspección y aprobación comprenden, entre otros, los procedimientos de muestreo, prueba y certificación.

- g) por que se apliquen los mismos criterios en cuanto al emplazamiento de las instalaciones utilizadas en los procedimientos y la selección de muestras a los productos importados que a los productos nacionales, con objeto de reducir al mínimo las molestias que se causen a los solicitantes, los importadores, los exportadores o sus agentes;
- h) por que cuando se modifiquen las especificaciones de un producto tras su control e inspección con arreglo a la reglamentación aplicable, el procedimiento prescrito para el producto modificado se circunscriba a lo necesario para determinar si existe la debida seguridad de que el producto sigue siendo conforme a la reglamentación de que se trate;
- i) por que exista un procedimiento para examinar las reclamaciones relativas al funcionamiento de tales procedimientos y tomar medidas correctivas cuando la reclamación sea justificada.

Cuando una parte contratante importadora aplique un sistema de aprobación del uso de aditivos alimentarios o de establecimiento de tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, los piensos o las bebidas que prohíba o restrinja el acceso de productos a su mercado interno por falta de aprobación, dicha parte contratante importadora considerará el recurso a una norma internacional pertinente como base del acceso hasta que se tome una determinación definitiva.

2. Cuando en una medida sanitaria o fitosanitaria se especifique un control en la etapa de producción, la parte contratante en cuyo territorio tenga lugar la producción prestará la asistencia necesaria para facilitar ese control y la labor de las autoridades encargadas de realizarlo.

3. Ninguna disposición de la presente decisión impedirá a las partes contratantes la realización de inspecciones razonables dentro de su territorio.

PARTE D

DECLARACION SOBRE MEDIDAS RELATIVAS A LOS POSIBLES  
EFFECTOS NEGATIVOS DEL PROGRAMA DE REFORMA EN  
LOS PAISES EN DESARROLLO IMPORTADORES  
NETOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

1. Los participantes reconocen que la aplicación progresiva de los resultados de la Ronda Uruguay en su conjunto creará oportunidades cada vez mayores de expansión comercial y crecimiento económico en beneficio de todos los participantes.

2. Los participantes reconocen que durante el programa de reforma conducente a una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios podrían experimentar efectos negativos en cuanto a la disponibilidad de suministros suficientes de productos alimenticios básicos de fuentes exteriores en términos y condiciones razonables, e incluso dificultades a corto plazo para financiar niveles normales de importaciones comerciales de productos alimenticios básicos.

3. Por consiguiente, los participantes convienen en establecer mecanismos apropiados para velar por que la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay en la esfera del comercio de productos agropecuarios no afecte desfavorablemente a la disponibilidad de ayuda alimentaria a nivel suficiente para seguir prestando asistencia encaminada a satisfacer las necesidades alimentarias de los países en desarrollo, especialmente de los países menos adelantados y de los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios. A tal fin, los participantes convienen en:

- i) examinar el nivel de ayuda alimentaria establecido periódicamente por el Comité de Ayuda Alimentaria en el marco del Convenio sobre la Ayuda Alimentaria e iniciar negociaciones en el foro apropiado para establecer un nivel de compromisos en materia de ayuda alimentaria suficiente para satisfacer las necesidades legítimas de los países en desarrollo durante el programa de reforma;
- ii) adoptar directrices para velar por que una proporción creciente de productos alimenticios básicos se suministre a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios en forma de donación total o en condiciones de favor apropiadas acordes con el artículo IV del Convenio sobre la Ayuda Alimentaria;
- iii) examinar con ánimo favorable, en el contexto de sus programas de ayuda, las solicitudes de prestación de asistencia técnica y financiera a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios para mejorar la productividad e infraestructura de su sector agrícola.

4. Los participantes convienen también en velar por que todo acuerdo en materia de créditos a la exportación de productos agropecuarios contenga disposiciones apropiadas sobre trato diferenciado en favor de los países menos adelantados y de los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.

5. Los participantes reconocen que, como resultado de la Ronda Uruguay, algunos países podrían experimentar dificultades a corto plazo para financiar niveles normales de importaciones comerciales y que esos países podrían tener derecho a utilizar los recursos de las instituciones financieras internacionales con arreglo a las facilidades existentes o a las que puedan establecerse, en el contexto de programas de reajuste, con el fin de resolver esas dificultades de financiación. A este respecto, los participantes toman nota del párrafo 37 del informe del Director General del GATT sobre las consultas que ha celebrado con el Director Gerente del Fondo Monetario Internacional y el Presidente del Banco Mundial.

6. Las disposiciones de la presente Declaración serán regularmente objeto de examen por las PARTES CONTRATANTES.

Apéndice al anexo 2 del Acuerdo sobre Modalidades para el  
Establecimiento de Compromisos Vinculantes Específicos  
en el Marco del Programa de Reforma

Modelos para las listas de compromisos específicos y documentación justificante.

PARTE A: COMPROMISOS SOBRE ACCESO A LOS MERCADOS

Cuadro 1

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Listas relativas a los derechos de aduana propiamente dichos, con inclusión de los resultantes de la arancelización

Número de la partida arancelaria	Designación de los productos	Tipo arancelario de base (cuadros justificantes 1 y 2)	Tipo consolidado del derecho	Otras cargas y derechos	Año de aplicación del derecho arancelario final	Porcentaje de reducción aplicado	Salvaguardia especial (si/no)
1	2	3	4	5	6	7	8

Cuadro 2

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Listas relativas al acceso actual

Número de la partida arancelaria	Designación de los productos	Volumen inicial del contingente arancelario	Tipo arancelario aplicado dentro del contingente	Volumen final del contingente arancelario	Otros términos y condiciones
1	2	3	4	5	6

Cuadro 3

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS:

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Listas relativas al acceso mínimo

Designación de los productos	Número(s) de la(s) partida(s) arancelaria(s) abarcada(s) por la designación de los productos	Volumen inicial del contingente arancelario (cuadro justificante 3)	Tipo arancelario aplicado dentro del contingente	Volumen final del contingente arancelario (cuadro justificante 3)
1	2	3	4	5



PARTE B: COMPROMISOS SOBRE AYUDA INTERNA

Cuadro 4

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas Globales de la Ayuda por productos específicos

Designación de los productos de base	Año natural/ campaña de comercialización utilizados	MGA de base por productos específicos (cuadros justificantes 4 a 8)	Niveles de compromiso anuales			
	2	3	4	5	6	7...

Cuadro 5

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

AYUDA INTERNA: nombre del país

Compromisos equivalentes

Designación de los productos de base	Año natural/campaña de comercialización utilizados	Parámetro(s) del compromiso de base (cuadros justificantes 4, 5 y 9)	Niveles de compromiso anuales			
			4	5	6	7...
1	2	3				

Cuadro 6

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

AYUDA INTERNA: nombre del país

MGA no prestada por productos específicos

MGA de base (cuadros justificantes 4, 5 y 10)	Año natural/campaña de comercialización utilizados	Niveles de compromiso anuales					7...
1	2	3	4	5	,	7...	

PARTE C: COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES

Cuadro 7

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES: nombre del país

Subvenciones a la exportación: compromisos de reducción de los desembolsos presupuestarios y de las cantidades

Designación de los productos	Año natura/ campaña de comercialización utilizados	Nivel de base para los desembolsos (cuadro justificante 11)	Cantidad de base (cuadro justificante 11)	Niveles de compromiso anuales para los desembolsos	Niveles de compromiso anuales para las cantidades
1	2	3	4	5 6 7 8 ...	9 10 11 12 ...

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES: nombre del país

Otros: Compromisos de limitación del alcance de los subsidios a la exportación

Designación de los productos	Naturaleza de los compromisos
1	2

DOCUMENTACION JUSTIFICANTE

PARTE A: ACCESO A LOS MERCADOS

Cuadro justificante 1

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Equivalentes arancelarios: equivalentes arancelarios calculados directamente a partir de comparaciones de precios

Números de la partida arancelaria	Designación de los productos	Tipo vigente del derecho (NC/C)	Medida(s) no arancelaria(s) arancelizada(s)	Precio interior	Precio exterior	Ajuste por calidad/ variedad	Equivalente arancelario específico	Fuentes de los datos	Observaciones	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
							(5-6 ajustado en función de 7)	(8/6)%		

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 5 a 9
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 5 a 9
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 5 a 9
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 5 a 9

Cuadro justificante 2

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Equivalentes arancelarios: equivalentes arancelarios derivados para los productos transformados y elaborados

Número de la partida arancelaria	Designación de los productos	Tipo vigente del derecho (NC/C)	Medida(s) no arancelaria(s)	Equivalentes arancelarios de los productos componentes	Proporciones de los productos componentes	Precio exterior del producto derivado	Equivalente arancelario específico ad valorem	Protección adicional a la producción	Fuentes de los datos	Observaciones	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
							(5(s)*6(s))	(8/7)%			

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 5 a 9
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 5 a 9
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 5 a 9
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 5 a 9

Cuadro justificante 3

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Compromisos sobre acceso mínimo

Designación de los productos	Número(s) de la(s) partida(s) arancelaria(s) abarcada(s) de los productos	Acceso actual (equivalente por productos)	Volumen de consumo	Cantidad inicial del nuevo acceso	Cantidad final del nuevo acceso	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8
				(4*3%) -3	(4*5%) -3		

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 y 4
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 y 4
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 y 4
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 y 4



PARTE B: AYUDA INTERNA

Cuadro justificante 4

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas excluidas del compromiso de reducción

Nombre de la medida	Tipo de medida	Descripción (con inclusión de referencia a los criterios, cuando proceda)	Valor monetario de la medida	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6
a) "servicios generales"					
b) "constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria"					
c) "ayuda alimentaria interna"					
d) "ayuda a los ingresos desconectada"					
e) "programas de garantía y seguridad de los ingresos"					
f) "pagos en concepto de socorro en casos de catástrofe natural"					
g) "asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante programas de retiro de productores"					
h) "asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante programas de detracción de recursos"					
i) "asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante ayuda a la inversión"					
j) "programas ambientales"					
k) "programas de asistencia regional"					
l) "otras"					

Cuadro justificante 5

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas excluidas del compromiso de reducción - Trato especial y diferenciado

Nombre de la medida	Tipo de medida	Descripción	Valor monetario de la medida	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6

- a) "Subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura"
- b) "Ayuda para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos"
- c) "Subvenciones a insumos que sean de disponibilidad general para productores de bajos ingresos o de pocos recursos"

Cuadro justificante 6

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas globales de la ayuda: sostenimiento de los precios del mercado

Designación de los productos	Tipos de medidas	Precio administrado efectivo	Precio exterior de referencia	Producción que reúne las condiciones	Derechos/gravámenes conexos	Total Sostenimiento de los precios del mercado	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9
						((3-4)*5)6		

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 y 5 a 7
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 y 5 a 7
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 y 5 a 7
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 y 5 a 7

Cuadro justificante 7

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas globales de la ayuda: pagos directos no excluidos

Designación de los productos de base	Tipos de medidas	Precio administrado efectivo	Precio exterior de referencia	Producción que reúne las condiciones	Total de pagos directos relacionados con los precios	Otros pagos directos no excluidos	Derechos/gravámenes conexos	Pagos directos totales	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
					((3-4)*5)			(6+7-8)		

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 y 5 a 9
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 y 5 a 9
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 y 5 a 9
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 y 5 a 9

Cuadro justificante 8

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas globales de la ayuda: otra ayuda por productos específicos y MGA total

Designación de los productos de base	Tipos de medidas	Otros desembolsos presupuestarios por productos específicos	Otra ayuda por productos específicos (inclúyanse pormenores de los cálculos)	Derechos/gravámenes conexos	Total de otra ayuda por productos específicos	Sostenimiento de los precios del mercado (cuadro justificante 6)	Pagos directos no excluidos (cuadro justificante 7)	Total MGA	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
					((3+4-5)			(6+7-8)		

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 a 9
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 a 9
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 a 9
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 a 9

Cuadro justificante 9

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Compromisos equivalentes

Designación de los productos de base	Tipos de medidas	Precio administrado efectivo	Producción que reúne las condiciones para recibir el precio administrado efectivo	Desembolsos para el sostenimiento de los precios del mercado	Pagos directos no excluidos	Otra ayuda por productos específicos	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 a 6
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 a 6
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 a 6
- d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 a 6











101( )  
27.01.92

El objeto de la presente nota técnica informal de la Secretaría es ayudar en la preparación de las listas iniciales de compromisos vinculantes específicos en el marco del programa de reforma de la agricultura. En su elaboración se han tenido especialmente en cuenta las peticiones de asistencia técnica recibidas de varios países en desarrollo. Las explicaciones que se dan en la nota se refieren al texto sobre la agricultura, que figura en el Proyecto de Acta Final en que se incorporan los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales (MTN.TNC/W/FA), que es el único documento autorizado.



NOTAS EXPLICATIVAS DE LOS MODELOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LISTAS DE COMPROMISOS VINCULANTES ESPECIFICOS EN EL MARCO DEL PROGRAMA DE REFORMA DE LA AGRICULTURA

Nota técnica informal de la Secretaría

Introducción

1. La presente nota contiene explicaciones destinadas a ayudar a elaborar las listas de compromisos en la esfera de la agricultura, según lo especificado en el proyecto de "Acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales" (MTN.TNC/W/FA, páginas L.1-76). La nota se ha preparado teniendo presente particularmente la necesidad de prestar asistencia técnica a los países en desarrollo.

2. Se han extraído las partes pertinentes de ese texto y además se dan aclaraciones y ejemplos suplementarios. Cabe señalar que el propio texto es el documento autorizado. La presente nota no pretende en modo alguno interpretar ese texto, sino aclararlo más en la medida de lo posible, ni constituye base alguna para que ningún participante ponga o evalúe los compromisos vinculantes específicos.

3. En la presente nota los cuadros se han dispuesto en un orden distinto del seguido en el proyecto de acuerdo final (véase la página 3), con el fin de facilitar la presentación de los datos requeridos y de los cálculos necesarios para establecer las listas de compromisos específicos.

4. Cuando se hace referencia a un anexo, artículo o párrafo del texto sobre la agricultura contenido en el documento MTN.TNC/W/FA, sólo se cita la parte pertinente de dicho texto; por ejemplo la mención (B: anexo 3, párrafo 1) remite al párrafo 1 del anexo 3 de la parte B del texto sobre la agricultura (Acuerdo sobre modalidades para el establecimiento de compromisos vinculantes específicos en el marco del programa de reforma).

Aspectos generales

5. En todos los cuadros justificantes figuran dos columnas generales: "fuentes de los datos" y "observaciones". La enumeración de las fuentes de los datos debe ser lo suficientemente explícita para que los demás participantes puedan examinar a fondo esos datos. En general, se utilizarán las fuentes nacionales, aunque algunos de los datos pueden proceder de fuentes internacionales. Con las fuentes de los datos deberá hacerse constar asimismo el método de cálculo utilizado para determinar cualquier coeficiente, por ejemplo, los ajustes por calidad. Las observaciones que los participantes deseen formular en relación con el cálculo deberán figurar en la columna de las observaciones.

6. Los cuadros justificantes también contienen líneas horizontales debajo de los encabezamientos. En los cuadros correspondientes al acceso a los mercados y la ayuda interna se trata de las líneas a) a d) y, en el caso de la competencia de las exportaciones, de las líneas a) a f). Las líneas indican que, para cada uno de los productos consignados en el cuadro, deberán presentarse los datos relativos a cada uno de los años a que se refiere el promedio (1986 a 1988, en el caso del acceso a los mercados y la ayuda interna, y 1986 a 1990, en el de la competencia de las exportaciones), así como el propio promedio.

7. Algunos cuadros requieren que los participantes indiquen también los niveles de compromiso anuales que representan el nivel máximo del parámetro que se toma en cuenta en cada uno de los seis años del período de aplicación (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) (B: párrafos 5, 8, 11 y 15). Los años indicados en los encabezamientos respectivos de los cuadros deben ser 1993 a 2003 (los años 2000 a 2003 solamente se refieren a los países en desarrollo). Si se utiliza el año civil, los años que han de tomarse en cuenta son 1993 a 1998 (1993 a 2002 en el caso de los países en desarrollo), y el año 1999 (2003) deberá dejarse en blanco. Si se utiliza un ejercicio financiero o campaña de comercialización que abarque parte de dos años civiles (por ejemplo, una 'campaña agrícola' puede ir del 1º de julio al 30 de junio), puede ser que no se consignen datos para el año 1993, pero sí se consignarán para los años 1999 y 2003 (A: artículo 1 h)).

8. Los productos a que deben referirse las listas de compromisos sobre todos los aspectos del programa de reforma de la agricultura, salvo el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, son los siguientes (A: y B: anexo 1):

- i) Capítulos 1 a 24 del SA menos el pescado y los productos de pescado, más:
- ii)
- |                   |               |  |               |
|-------------------|---------------|--|---------------|
| Código del SA     | 29.05.43      | (manitol)  | 29.04.02.00   |
| Código del SA     | 29.05.44      | (sorbitol)   | 29.04.03.00   |
| * Partida del SA  | 33.01         | (aceites esenciales)   |               |
| * Partidas del SA | 35.01 a 35.05 | (materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados, colas) |               |
| Código del SA     | 38.09.10      | (aprestos y productos de acabado)  |               |
| Código del SA     | 38.23.60      | (sorbitol n.e.p.)  |               |
| * Partidas del SA | 41.01 a 41.03 | (cueros y pieles)  | 41.01 - 41.05 |
| * Partida del SA  | 43.01         | (peletería en bruto)   |               |
| Partidas del SA   | 50.01 a 50.03 | (seda cruda y desperdicios de seda)  |               |
| Partidas del SA   | 51.01 a 51.03 | (lana y pelo)  | 53.01 - 53.05 |
| * Partidas del SA | 52.01 a 52.03 | (algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado)               | 55.01 -       |
| Partida del SA    | 53.01         | (lino en bruto)  | 54.01         |
| * Partida del SA  | 53.02         | (cáñamo en bruto)  | 57.01 A 57.02 |
- iii) Todo participante podrá ampliar sus compromisos para incluir productos adicionales a los enumerados supra a condición de que los demás participantes consientan en ello.

9. Determinados cuadros sólo habrán de rellenarse en el caso de que un participante utilice determinadas medidas. Por ejemplo, los cuadros justificantes 1 y 2 sólo tendrán que completarse para los productos a los que se apliquen medidas en frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos, y los cuadros justificantes 6 a 8 sólo tendrán que rellenarse

si los productos reciben una ayuda por productos específicos al nivel del 'producto de base', es decir, en el punto más próximo posible al de la primera venta, etc. Además, como se explica más adelante, el nivel de agregación de los productos puede variar de un compromiso específico a otro. Por consiguiente, sólo tendrá que facilitarse información correspondiente al nivel de agregación de que se trate.

10. En el presente documento el orden de los cuadros es el siguiente:

	<u>Página</u>
Cuadros justificantes 1 y 2 - acceso a los mercados: equivalentes arancelarios	4
Listas de compromisos (cuadro 1) - acceso a los mercados: derechos de aduana propiamente dichos, con inclusión de los resultantes de la arancelización	8
Listas de compromisos (cuadro 2) - acceso a los mercados: acceso actual	10
Cuadro justificante 3 - acceso a los mercados: acceso mínimo	12
Listas de compromisos (cuadro 3) - acceso a los mercados: acceso mínimo	14
Cuadros justificantes 4 y 5 - ayuda interna: medidas excluidas de la reducción	16
Cuadros justificantes 6 a 8 - ayuda interna: medidas globales de la ayuda (MGA) por productos específicos	20
Listas de compromisos (cuadro 4) - ayuda interna: MGA por productos específicos	26
Cuadro justificante 9 - ayuda interna: compromisos equivalentes	28
Listas de compromisos (cuadro 5) - ayuda interna: compromisos equivalentes	30
Cuadro justificante 10 - ayuda interna: MGA no prestada por productos específicos	32
Listas de compromisos (cuadro 6) - ayuda interna: MGA no prestada por productos específicos	34
Cuadro justificante 11 - competencia de las exportaciones: compromisos de reducción de los desembolsos y las cantidades	36
Listas de compromisos (cuadro 7) - competencia de las exportaciones: compromisos de reducción de los desembolsos y las cantidades	38
Listas de compromisos (cuadro 8) - competencia de las	

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre de 1 país

Equivalentes arancelarios: equivalentes arancelarios calculados directamente a partir de comparaciones de precios

Número de la partida arancelaria	Designación de los productos	Tipo vigente del derecho (MC/C)	Medida(s) no arancelaria(s) arancelizada(s)	Precio interior	Precio exterior	Ajuste por calidad/ variedad	Equivalente arancelario específico	Fuentes de los datos	Observaciones	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
							(5-6 ajustado en función de 7)	(8/6)%		

- } Datos de 1986 utilizados en las columnas 5 a 9
- } Datos de 1987 utilizados en las columnas 5 a 9
- } Datos de 1988 utilizados en las columnas 5 a 9
- } Promedio para el producto utilizado en las columnas 5 a 9



Cuadro justificante 1

Deberán consignarse en este cuadro (o en el cuadro justificante 2) todas las líneas arancelarias (es decir, todas las partidas del arancel de aduanas a las que se aplique un derecho único) que sean objeto actualmente de medidas en frontera distintas de los derechos de aduana propiamente dichos, por ejemplo, restricciones cuantitativas o medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado, etc. Este requisito no se aplica a las medidas no arancelarias mantenidas por motivos de balanza de pagos o al amparo de disposiciones generales en materia de salvaguardias y excepciones, es decir, de los artículos XII, XVIII, XIX, XX y XXI del Acuerdo General (B: anexo 3, párrafo 1, con inclusión de la nota de pie de página).

La diferencia entre los cuadros justificantes 1 y 2 radica en el método de cálculo del equivalente arancelario. Si el cálculo se realiza mediante una comparación de precios, deberá utilizarse el cuadro justificante 1. En general, este método de cálculo se aplicará a los productos a nivel de cuatro dígitos del SA o, en el caso de determinadas frutas y legumbres y hortalizas, etc., a un nivel más detallado. Si el cálculo se realiza utilizando coeficientes aplicados a otros equivalentes arancelarios (generalmente en el caso de los productos transformados o elaborados en los que se utilicen insumos cuyos equivalentes arancelarios hayan sido calculados mediante comparaciones directas de precios), se deberá utilizar el cuadro justificante 2 (B: anexo 3, párrafo 3).

Columnas 1 y 2 - el número de la partida arancelaria y la designación de los productos, que figuren en los aranceles de aduanas de los participantes.

Columna 3 - el tipo vigente del derecho que figure en los aranceles de aduanas de los participantes para el producto de que se trate, con una indicación de su situación, es decir, "C" en el caso de los aranceles consolidados y "NC" en el de los aranceles no consolidados.

Columna 4 - una enumeración del tipo de la medida o medidas no arancelarias actualmente aplicadas a la línea arancelaria.

Columna 5 - en general, un precio al por mayor representativo vigente en el mercado interno (o, cuando no se disponga de datos suficientes, una estimación de dicho precio; B: anexo 3, párrafo 6). El aspecto más importante del precio interior es que ese precio ha de corresponder, en la medida de lo posible, a un producto de la misma calidad y forma (por ejemplo, nivel de elaboración y forma de embalaje) que el precio exterior (véase la columna 6).

Columna 6 - en general, el valor unitario c.i.f. medio real. Cuando no se disponga de valores unitarios c.i.f. o éstos no sean apropiados, el precio exterior podrá ser el estimado a partir del valor unitario c.i.f. de un país vecino o a partir de los valores unitarios f.o.b. medios de uno o varios exportadores apropiados, ajustados mediante la adición de una estimación de los gastos de seguro y flete y demás gastos pertinentes para el país importador. Cuando el precio exterior no esté expresado ya en moneda nacional, deberá convertirse a moneda nacional utilizando el tipo de cambio medio anual del mercado (B: anexo 3, párrafos 4 y 5).

Columna 7 - si los precios interior y exterior no corresponden a productos de la misma calidad, podrá considerarse necesario ajustar el equivalente arancelario para tener en cuenta cualquier diferencia (con el fin de asegurarse de que el equivalente arancelario represente el mismo nivel inicial de protección que las medidas aplicadas actualmente). El método utilizado deberá indicarse en las columnas 10 u 11 (B: anexo 3, párrafo 7).

Columna 8 - calculado así: (precio interior menos precio exterior), ajustado para tener en cuenta la ..... calidad.

Columna 9 - calculado así: (equivalente arancelario específico dividido por el precio exterior), expresado en porcentaje.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Equivalentes arancelarios: equivalentes arancelarios derivados para los productos transformados y elaborados

o de tidad aria	Designación de los productos	Tipo vigente del derecho (NC/C)	Medida(s) no arancelaria(s) arancelizada(s)	Equivalentes arancelarios de los productos componentes	Proporciones de los productos componentes	Precio exterior del producto derivado	Equivalente arancelario específico al valor	Protección adicional a la pro- ducción	Fuentes de los datos	Observa- ciones
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
							(5(s)*6(s))	(8/7)†		

los de 1986 utilizados en las columnas 5 a 9  
los de 1987 utilizados en las columnas 5 a 9  
los de 1988 utilizados en las columnas 5 a 9  
medio para el producto utilizado en las columnas 5 a 9

Cuadro justificante 2

En general, los equivalentes arancelarios recogidos en este cuadro corresponderán a los productos transformados o elaborados y se calcularán multiplicando el o los equivalentes arancelarios correspondientes al o a los insumos que entren en el producto (por ejemplo, el trigo y el azúcar en las galletas) por la proporción de ese o esos insumos que entren en los productos transformados o elaborados (B: anexo 3, párrafo 3 iii)). Según se ha indicado anteriormente, en este cuadro deberán consignarse todas las líneas arancelarias a las que se apliquen medidas en frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos.

Columnas 1 y 2 - el número de la partida arancelaria y la designación de los productos que figuren en los aranceles de aduanas de los participantes.

Columna 3 - el tipo vigente del derecho que figure en los aranceles de aduanas de los participantes para el producto de que se trate, con indicación de su situación, es decir, "C" en el caso de los aranceles consolidados y "NC" en el de los aranceles no consolidados.

Columna 4 - una enumeración del tipo de medida (s) no arancelaria (s) actualmente aplicada (s) a la línea arancelaria.

Columna 5 - el o los equivalentes arancelarios correspondientes al o a los insumos que entren en el producto transformado o elaborado, por ejemplo, el trigo y el azúcar (ese o esos equivalentes arancelarios se habrán calculado en general en el cuadro justificante 1).

Columna 6 - las proporciones de ese o esos insumos que entren en el producto transformado o elaborado; por ejemplo, las galletas pueden contener un 20 por ciento de trigo y un 10 por ciento de azúcar. La o las proporciones podrán determinarse en términos de cantidades físicas o de valor (B: anexo 3, párrafo 3 iii)). Deberá indicarse en la columna correspondiente a las observaciones el tipo de proporción que se ha utilizado.

Columna 7 - el precio exterior del producto transformado o elaborado (definido en la columna 6 del cuadro justificante 1) sólo se requiere cuando el equivalente arancelario resultante que haya de expresarse sea un equivalente ad valorem.

Columna 8 - calculado así: multiplicando el o los equivalentes arancelarios que figuran en la columna 5 por la o las proporciones correspondientes de la columna 6 y sumándolos para obtener un total para cada producto transformado o elaborado.

Columna 9 - calculado así: (equivalente arancelario específico dividido por el precio exterior), expresado en porcentaje.

Columna 10 - cuando el cálculo del equivalente arancelario incluya el efecto de cualquier protección a la rama de producción, por ejemplo, cuando se calcula mediante comparaciones directas de precios a nivel de productos elaborados, la protección a la rama de producción no deberá consignarse por separado ya que, de hacerlo, se contaría dos veces. Sin embargo, cuando se utilicen coeficientes en este cuadro, puede que sea necesario añadir la protección adicional (aranceles) ofrecida actualmente a la fabricación del producto transformado o elaborado. Por ejemplo, un producto puede estar sujeto actualmente a un arancel propiamente dicho y a un componente variable. En este caso, el componente variable se arancelizaría en las columnas 5 a 9 pero, con el fin de mantener la situación actual, también se consignaría y sumaría el arancel propiamente dicho, con el fin de determinar el tipo arancelario de base que se recogerá en el cuadro 1 de la lista de compromisos (cuadro 1) (B: anexo 3, párrafo 3 iii)).

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Listas relativas a los derechos de aduana propiamente dichos, con inclusión de los resultantes de la arancelización

Número de partida arancelaria	Designación de los productos	Tipo arancelario de base (cuadros justificantes 1 y 2)	Tipo consolidado del derecho	Otras cargas y derechos	Año de aplicación del derecho arancelario final	Porcentaje de reducción aplicado	Salvaguardia especial (SI/NO)
1	2	3	4	5	6	7	8

100% 24%

Cuadro 1

Columnas 1 y 2 - el número de la partida arancelaria y la designación de los productos que figuren en los aranceles de aduanas de los participantes.

Columna 3 - el tipo arancelario de base aplicado a las líneas arancelarias que actualmente sólo estén sujetas a derechos de aduana propiamente dicho será el tipo de derecho consolidado o, en el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, el nivel aplicado al 1º de septiembre de 1986 (B: párrafo 3). La única excepción es la de las líneas arancelarias que sólo estén sujetas a derechos de aduana propiamente dichos no consolidados en los países en desarrollo (respecto de los cuales el país puede optar por ofrecer consolidaciones a tipos máximos a las que se aplicará la reducción; B: párrafo 14). En el caso de las líneas arancelarias actualmente sujetas a medidas en frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos, el tipo arancelario de base será el equivalente arancelario (específico o ad valorem) calculado en los cuadros justificantes 1 y 2 supra (B: párrafo 4). No obstante, hay dos excepciones: i) cuando este equivalente arancelario es negativo o inferior al tipo consolidado vigente (en cuyo caso puede consignarse en esta columna el tipo consolidado vigente o un arancel resultante de una oferta sobre el producto de que se trate; B: anexo 3, párrafo 8) y, ii) cuando se ajusta el nivel del equivalente arancelario que hubiera resultado de la aplicación de las directrices (en cuyo caso podrá consignarse en esta columna el equivalente arancelario ajustado, y el participante de que se trate deberá brindar oportunidades plenas para la celebración de consultas; B: anexo 3, párrafo 9).

Columna 4 - el tipo consolidado del derecho se refiere al nivel al que se reducirá el tipo de base durante el período de aplicación. Esta reducción será del 15 por ciento como mínimo del tipo de base, y el promedio simple de todas las reducciones será del 36 por ciento (el 24 por ciento en el caso de los países en desarrollo; B: párrafos 5 y 15). Los países desarrollados deberán tener plenamente en cuenta las necesidades y condiciones particulares de los países en desarrollo en la cuantía de la reducción de cada línea arancelaria (B: párrafo 17). Podrán tenerse en cuenta asimismo las directrices relativas a las concesiones y otras medidas de liberalización aplicadas por los países en desarrollo (B: párrafo 17).

Columna 5 - otros derechos y cargas, es decir, los previstos en el artículo II.1 b) del Acuerdo General.

Columna 6 - el año de aplicación del tipo del derecho arancelario (final) consolidado (columna 4), es decir, el año en que finaliza el período de aplicación de seis años (diez años como máximo en el caso de los países en desarrollo). Ese año será 1998, como máximo, en el caso de los países desarrollados (B: párrafo 5) y 2002, en el de los países en desarrollo (B: párrafos 5 y 15).

Columna 7 - la reducción porcentual del tipo arancelario de base que da lugar al tipo consolidado del derecho (según se indica en la sección correspondiente a la columna 4 supra).

Columna 8 - "sí" indica que se trata de un producto objeto de arancelización (cuadros justificantes 1 y 2) respecto del cual un participante puede por tanto recurrir a la disposición especial de salvaguardia (A: artículo 5). "no" indica que la disposición especial de salvaguardia no es aplicable porque la línea arancelaria de que se trata sólo está sujeta actualmente a derechos de aduana propiamente dichos, o porque el participante opta por no recurrir a esa disposición en el caso de un producto objeto de arancelización.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Listas relativas al acceso actual

Número de la partida arancelaria	Designación de los productos	Volumen inicial del contingente arancelario	Tipo arancelario aplicado dentro del contingente	Volumen final del contingente arancelario	Otros términos y condiciones
1	2	3	4	5	6

## Cuadro 2

Este cuadro se aplica a los productos arancelizados, es decir, los productos respecto de los cuales se han calculado equivalentes arancelarios en los cuadros justificantes 1 y 2. Para estos productos, las oportunidades de acceso actual habrán de mantenerse en condiciones por lo menos equivalentes a las existentes e incrementarse durante el período de aplicación (B: párrafo 6 y anexo 3, párrafo 11). Sin embargo, en relación con la ampliación del acceso actual, habrán de tenerse debidamente en cuenta los compromisos de reducción en la esfera de la competencia de las exportaciones (B: párrafo 6).

Columnas 1 y 2 - el número de la partida arancelaria y la designación de los productos que figuran en los aranceles de aduanas de los participantes.

Columna 3 - el volumen inicial del contingente arancelario refleja los niveles actuales de importación, pero en ningún caso debe ser inferior al volumen promedio correspondiente al período 1986-1988. Respecto de las restricciones cuantitativas, acuerdos de limitación voluntaria, etc., ya sean de carácter global o se refieran a países específicos, el volumen se define como la cantidad que se permite importar en el marco de esas medidas, independientemente de que esa cantidad se haya importado o no (en el caso de que las importaciones hayan sido superiores a la cantidad del producto que se permite importar, se considera que la cantidad efectivamente importada es la oportunidad de acceso actual; (B: anexo 3, párrafo 12). Respecto de los regímenes de licencias de importación no automáticas, las medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado, etc. existentes, el volumen se define como no inferior a la cantidad importada durante el período de base (B: anexo 3, párrafo 13).

Columna 4 - el tipo arancelario aplicado dentro del contingente, que refleja el compromiso de mantener el acceso en condiciones por lo menos equivalentes a las existentes, será, en general, el nivel del derecho aplicado (B: anexo 3, párrafo 11).

Columna 5 - el volumen final del contingente arancelario refleja la posibilidad de un incremento de las oportunidades de acceso actual (B: párrafo 6). Cuando no haya incremento, la cifra que figure en la columna 5 será igual a la de la columna 3.

Columna 6 - los otros términos y condiciones que podrán consignarse son la especificidad por países de la totalidad o parte de las importaciones (que refleje la situación actual), determinadas normas de calidad o de otra índole vigentes en la actualidad, etc. Si bien las oportunidades de acceso actual existentes podrán mantenerse por países específicos, toda ampliación del acceso actual deberá hacerse sobre una base n.m.f.

Nota: Aunque este cuadro sólo se refiere a los contingentes arancelarios, las oportunidades de acceso actual podrán mantenerse por otros medios, siempre que ello se haga en condiciones por lo menos equivalentes a las existentes.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Compromisos sobre acceso mínimo

Designación de los productos	Número(s) de la(s) partida(s) arancelar la(s) abarcada(s) de los productos	Acceso actual (equivalente por productos)	Volumen de consumo	Cantidad inicial del nuevo acceso	Cantidad final del nuevo acceso	Fuentes de los datos	Observaciones
	2	3	4	5	6	7	8
				(4*38)-3	(4*58)-3		

Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 y 4  
 Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 y 4  
 Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 y 4  
 Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 y 4



Cuadro justificante 3

Deberán consignarse en este cuadro los productos arancelizados, es decir, aquellos productos para los que se han calculado equivalentes arancelarios en los cuadros justificantes 1 y 2. Cuando no haya importaciones significativas de estos productos, deberán establecerse oportunidades de acceso mínimo (cuando las importaciones de un producto sean superiores al 5 por ciento del consumo interno, no es preciso rellenar el cuadro para incluir ese producto). Las nuevas oportunidades de acceso deben garantizar que en el primer año del período de aplicación se ofrezcan oportunidades de acceso que representen no menos del 3 por ciento del consumo interno correspondiente al período de base 1986-88 y esas nuevas oportunidades de acceso deberán ser ampliadas hasta representar el 5 por ciento de ese consumo interno al final del período de aplicación (B: párrafo 5).

El compromiso de acceso mínimo se establece, en general, al nivel de cuatro dígitos del SA o, cuando proceda, a un nivel más detallado. No obstante, para aplicar el compromiso podrá utilizarse otro nivel de agregación en función de factores tales como la disponibilidad de datos (B: anexo 3, párrafo 15). No es preciso establecer nuevas oportunidades de acceso para los productos transformados y elaborados, pero las importaciones de los productos incorporados en ellos, por ejemplo, el trigo con respecto a las galletas, se pueden tener en cuenta en el cálculo utilizado para determinar si se han alcanzado los valores de umbral.

Columna 1 - en este caso, la designación de los productos será generalmente la de los productos, al nivel de cuatro dígitos, por ejemplo, trigo y carne de bovino, pero también la de las distintas frutas y legumbres y hortalizas al nivel correspondiente.

Columna 2 - recoge el número de la partida arancelaria del producto de la columna 1 y de los productos elaborados en los que esté incorporado ese producto, por ejemplo, pasta, galletas o salchichas.

Columna 3 - el acceso actual para cada uno de los productos consignados en la columna 1 es el total de las importaciones del producto mismo y, cuando proceda, el nivel (en equivalente en producto) de las importaciones de los productos cuyos números de partidas arancelarias se hayan consignado en la columna 2. Por ejemplo, 200 toneladas de pasta representarán, en términos de equivalente en producto, 100 toneladas de trigo si el coeficiente es del 50 por ciento. (No es esencial sumar los distintos productos derivados, en especial cuando las importaciones son poco importantes. No obstante, si sólo se tuvieran en cuenta las importaciones del producto de la columna 1 resultaría que el acceso actual tendría un nivel inferior al real.)

Columna 4 - puede que se conozca directamente el volumen de consumo (de los productos enumerados en la columna 1) o, como será con frecuencia necesario, habrá que deducirlo sumando las importaciones a las cifras de producción interna y restando las exportaciones (y, en caso posible y necesario, procediendo a un ajuste en función de la modificación de los niveles de existencias).

Columna 5 - calculada así: 3 por ciento del consumo interno menos el acceso actual (en términos de equivalente en producto), a nivel del producto que figura en la columna 1.

Columna 6 - calculada así: 5 por ciento del consumo interno menos el acceso actual (en términos de equivalente en producto) a nivel del producto que figura en la columna 1.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

ACCESO A LOS MERCADOS: nombre del país

Listas relativas al acceso mínimo

Designación de los productos	Número(s) de la(s) partida(s) arancelaria(s) abarcada(s) por la designación de los productos	Volumen inicial del contingente arancelario (cuadro justificante 3)	Tipo arancelario aplicado dentro del contingente	Volumen final del contingente arancelario (cuadro justificante 3)
1	2	3	4	5

Cuadro 3

Deberán consignarse en este cuadro los productos arancelizados de los que no existan importaciones significativas (es decir, cuando las importaciones de los mismos sean inferiores al 5 por ciento del consumo, según los cálculos efectuados en el cuadro justificante 3). El nuevo acceso mínimo habrá de ofrecerse mediante contingentes arancelarios asignados a productos que son objeto de comercio internacional y ese nuevo acceso mínimo se concederá sobre una base n.m.f. (B: anexo 3, párrafos 14 y 15).

Columna 1 - al igual que en el caso del cuadro justificante 3, la designación de los productos dependerá del nivel de agregación que se utilice.

Columna 2 - en ella se consignarán los números de las partidas arancelarias del producto que figura en la columna 1, por ejemplo, trigo y carne de bovino. Pueden establecerse contingentes arancelarios también para los productos elaborados en los que esté incorporado el producto de la columna 1, por ejemplo, pasta, galletas y salchichas. En esta columna deben consignarse los números de las partidas arancelarias de estos productos.

Columna 3 - el volumen inicial del contingente arancelario de cada uno de los productos enumerados en la columna 1, en términos de equivalente en producto. Los contingentes arancelarios deberán equivaler al nivel de nuevas oportunidades de acceso mínimo establecidas en la columna 5 del cuadro justificante 3.

Columna 4 - el tipo de los derechos que se aplicarán a ese acceso (tipo bajo o mínimo; B: anexo 3, párrafo 14).

Columna 5 - el volumen final del contingente arancelario reflejará la ampliación de ese acceso del 3 al 5 por ciento del consumo interno (según el cuadro justificante 3).

MECCIAONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas excluidas del compromiso de reducción

Nombre de la medida	Tipo de medida	Descripción (con inclusión de referencia a los criterios, cuando proceda)	Valor monetario de la medida	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6

- a) "servicios generales"
- b) "constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria"
- c) "ayuda alimentaria interna"
- d) "ayuda a los ingresos desconectada"
- e) "programas de garantía y seguridad de los ingresos"
- f) "pagos en concepto de socorro en casos de catástrofe natural"
- g) "asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante programas de retiro de productores"
- h) "asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante programas de detección de recursos"
- i) "asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante ayuda a la inversión"
- j) "programas ambientales"
- k) "programas de asistencia regional"
- l) "otras"

Cuadro justificante 4

Debe rellenarse este cuadro cuando un participante considere que algunas de las medidas que aplique son medidas del "compartimento verde". En el anexo 2 de la Parte A del texto sobre la agricultura se definen los requisitos para esas medidas. La notificación necesariamente ha de ser concisa, pero deberá incluir una descripción adecuada que permita a los demás participantes examinar si es pertinente que esas medidas se incluyan en el compartimento verde. Ello tiene especial importancia en el caso de las medidas correspondientes a las líneas d) a l) en el caso de las cuales es preciso que se cumplan ciertos criterios específicos (A: anexo 2, párrafos 6 a 13), además de los criterios generales (A: anexo 2, párrafo 1).

Columna 1 - el nombre de la medida, es decir, el título de la medida por el que es conocida en la legislación del participante.

Columna 2 - el tipo de medida, por ejemplo, inspección del producto o pago en concepto de socorro en casos de catástrofe.

Columna 3 - una breve descripción de la medida que permita a los demás participantes valorar su efecto, especialmente en relación con los criterios establecidos en el anexo.

Columna 4 - valor monetario o costo de aplicación de la medida.

Las líneas a) a l) reflejan el desglose de las medidas que figura en el anexo 2 de la Parte A del texto sobre la agricultura. Sobre la base de los criterios establecidos en dicho anexo, los participantes deberán decidir a qué categoría corresponde cada medida.

Las medidas de los países en desarrollo, que en algunos casos pueden ser incluidas en las categorías de este cuadro y en las del cuadro justificante 5, podrán figurar en cualquiera de ambos. La principal diferencia es que las medidas que figuren en este cuadro, es decir, las mantenidas de conformidad con los criterios previstos para el compartimento verde, se consideran no recurribles a efectos de la adopción de medidas compensatorias (A: artículo 7, párrafo 3), mientras que las incluidas en el cuadro justificante 5 están excluidas del compromiso de reducción pero permanecen dentro de la categoría "ámbar".

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas excluidas del compromiso de reducción - Trato especial y diferenciado

Nombre de la medida	Tipo de medida	Descripción	Valor monetario de la medida	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6

- ) "Subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura"
- ) "Ayuda para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos"
- ) "Subvenciones a insumos que sean de disponibilidad general para productores de bajos ingresos o de pocos recursos"

Cuadro justificante 5

Debe rellenarse este cuadro cuando un participante considere que algunas de las medidas que aplique figuran entre las medidas excluidas del compromiso de reducción. En el párrafo 18 de la Parte B del texto sobre la agricultura se definen los requisitos para esas medidas. La notificación necesariamente ha de ser concisa, pero deberá incluir una descripción adecuada que permita a los demás participantes examinar la pertinencia de la clasificación de esas medidas, es decir, de su inclusión en el ámbito del párrafo 18 de la Parte B.

Columna 1 - el nombre de la medida, es decir, título de la medida por el que es conocida en la legislación del participante.

Columna 2 - el tipo de medida, por ejemplo, ayudar a la inversión agrícola.

Columna 3 - una breve descripción de la medida que permita a los demás participantes valorar su efecto, especialmente con respecto a los programas de desarrollo agrícola y rural del país en desarrollo afectado (B: párrafo 18).

Columna 4 - valor monetario o costo de aplicación de la medida.

Las líneas a) a c) reflejan el desglose de las medidas que figuran en el párrafo 18 de la Parte B del texto sobre la agricultura. Sobre la base de dicho párrafo, los participantes deberán decidir a qué categoría corresponde cada medida.

Las medidas de los países en desarrollo, que en algunos casos pueden ser incluidas en las categorías de este cuadro y en las del cuadro justificante 4, podrán figurar en cualquiera de ambos. La principal diferencia es que las medidas que figuren en el cuadro justificante 4, es decir, las mantenidas de conformidad con los criterios previstos para el "compartimento verde", se consideran no recurribles a efectos de la adopción de medidas compensatorias (A: artículo 7, párrafo 3), mientras que las incluidas en este cuadro están excluidas del compromiso de reducción pero permanecen dentro de la categoría "ámbar".

**NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES**

**AYUDA INTERNA: nombre del país**

**Medidas globales de la ayuda: sostenimiento de los precios del mercado**

Designación de los productos	Típos de medidas	Precio adquisitivo	Precio exterior de referencia	Producción que reúne las condiciones	Derechos/gravámenes conexos	Total Sostenimiento de los precios del mercado	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9
						((3-4)*5)6		

a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 y 5 a 7

b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 y 5 a 7

c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 y 5 a 7

d) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 y 5 a 7



Cuadro justificante 6

Debe consignarse en este cuadro cada uno de los productos de base que sea objeto de sostenimiento de los precios del mercado (B: anexo 5, párrafo 1) y para los que sea posible calcular la cuantía de ese sostenimiento. En este contexto, el producto de base se define como el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, por ejemplo, trigo, arroz, leche y las distintas frutas y legumbres y hortalizas, y no los productos derivados de éstos. Se considera que existe sostenimiento de los precios del mercado cuando hay un precio administrado de algún tipo, por ejemplo, un precio de intervención o un precio de compra por el Estado, que sea superior al precio mundial del mismo producto (pero excluyendo el sostenimiento que pueda estar exento del compromiso de reducción, es decir, las medidas de sostenimiento enumeradas en el cuadro justificante 5). Debe incluirse la ayuda prestada a nivel tanto nacional como subnacional, así como los ingresos fiscales sacrificados (B: anexo 5, párrafos 2 y 3). Se incluirá la ayuda en tanto en cuanto beneficie a los productores de los productos de base (B: anexo 5, párrafo 7).

Columna 1 - la designación del producto de base, es decir, el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, o en el nivel "franco explotación agrícola" (B: anexo 5, párrafo 1).

Columna 2 - el tipo de medida que se aplica, por ejemplo, programa de intervención o programa de compra obligatoria de cosechas.

Columna 3 - el precio administrado medio aplicado al producto de base en el período de 1986 a 1988.

Columna 4 - generalmente será el valor unitario f.o.b. medio en los años 1986 a 1988 del producto de que se trate en un país exportador neto, o el valor unitario c.i.f. medio del producto de que se trate en un país importador neto. El precio de referencia fijo podrá ajustarse en función de las diferencias de calidad, según sea necesario (B: anexo 5, párrafo 9). En las columnas para las fuentes de los datos y las observaciones deberán detallarse los posibles reajustes en función de la calidad.

Columna 5 - el promedio de la producción que reúne las condiciones para recibir en el período de 1986 a 1988 el precio que figure en la columna 3 (B: anexo 5, párrafo 8). En el caso de un programa abierto de intervención o de compras por cuenta del Estado la producción que reúna las condiciones podrá ser la producción total. Si el alcance de la medida se limita a una cantidad determinada, deberá utilizarse esa cantidad.

Columna 6 - deben consignarse en esta columna los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores en relación con el sostenimiento de los precios del mercado, por ejemplo, los gravámenes de corresponsabilidad (B: anexo 5, párrafo 4).

Columna 7 - calculado así: (precio administrado menos precio exterior de referencia) multiplicado por la producción que reúne las condiciones. Podrán deducirse de la cifra resultante los gravámenes o derechos.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas globales de la ayuda: pagos directos no excluidos

Designación de los productos de base	Tipos de medidas	Precio admistrado efectivo	Precio exterior de referencia	Producción que reúne las condiciones	Total de pagos directos relacionados con los precios	Otros pagos directos no excluidos	Derechos/gravámenes conexos	Pagos directos totales	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
					((3-4)*5)			(6+7-8)		

- (A) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 y 5 a 9
- (B) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 y 5 a 9
- (C) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 y 5 a 9
- (D) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 y 5 a 9

### Cuadro justificante 7

Este cuadro debe rellenarse para cada producto de base (definido como el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta) que sea objeto de pagos directos no excluidos (B: anexo 5, párrafo 1). Estos productos pueden ser los mismos que los del cuadro justificante 6 y/u otros distintos de ellos. Dichos pagos comprenden tanto los que se basan en unos precios interiores o exteriores, por ejemplo, los pagos de complemento, como los que no están relacionados con un precio, por ejemplo un pago por hectárea no excluido. No se consignará la ayuda que pueda estar excluida del compromiso de reducción, es decir, la ayuda que conste en los cuadros justificantes 4 ó 5 supra). Deben consignarse los pagos realizados a nivel tanto nacional como subnacional, así como los ingresos fiscales sacrificados (B: anexo 5, párrafos 2 y 3). Debe consignarse la ayuda en tanto en cuanto beneficie a los productores de los productos de base (B: anexo 5, párrafo 7).

Columna 1 - la designación del producto de base, es decir, el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, o en el nivel "franco explotación agrícola" (B: anexo 5, párrafo 1).

Columna 2 - el tipo de la medida que se aplica, por ejemplo un programa de pagos de complemento o un programa de pagos por hectárea.

Columna 3 - cuando los pagos se basen en precios interiores o exteriores, el precio administrado aplicado al producto de base en el periodo de 1986 a 1988.

Columna 4 - cuando en la columna 3 se haya hecho constar un precio administrado, el precio de referencia fijo será generalmente el precio real utilizado para determinar las tasas de los pagos en los años 1986 a 1988 (B: anexo 5, párrafo 11). Si no se dispone de este precio o no resulta adecuado, el precio exterior de referencia debe definirse como en el cuadro justificante 6 (columna 4).

Columna 5 - el promedio de la producción que reúne las condiciones para recibir en el periodo de 1986 a 1988 el precio que figure en la columna 3 (B: anexo 5, párrafo 8). En el caso de un programa abierto de pagos de complemento, ésta puede ser la producción total. Si el alcance de los pagos se limita a una cantidad determinada, es esa cantidad limitada la que debe utilizarse.

Columna 6 - calculado así: (el precio administrado menos el precio exterior de referencia) multiplicado por la producción que reúne las condiciones. O bien, en esta columna pueden hacerse constar los desembolsos presupuestarios dedicados a esa ayuda (B: anexo 5, párrafo 10).

Columna 7 - los pagos directos no excluidos que se basen en factores distintos del precio deben medirse utilizando los desembolsos presupuestarios (B: anexo 5, párrafo 12).

Columna 8 - en esta columna deben consignarse los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores en relación con los pagos directos no excluidos, por ejemplo los gravámenes destinados a financiar la investigación, etc., (B: anexo 5, párrafo 4).

Columna 9 - calculados así: (total de los pagos directos relacionados con los precios más otros pagos directos no excluidos) menos los gravámenes o derechos conexos.

MEDECIAIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas globales de la ayuda: otra ayuda por productos específicos y MGA total

Designación de los productos de base	Tipos de medidas	Otros desembolsos presupuestarios por productos específicos	Otra ayuda por productos específicos (inclúyanse por menores de los cálculos)	Derechos/gravámenes conexos	Total de otra ayuda por productos específicos	Sostenimiento de los precios del mercado (cuadro justificante 6)	Pagos directos no excluidos (cuadro justificante 7)	Total MGA	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
					((3+4-5)			(6+7-8)		

- ) Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 a 9
- ) Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 a 9
- ) Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 a 9
- ) Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 a 9

### Cuadro justificante 8

Este cuadro debe rellenarse para cada producto de base que sea objeto de sostenimiento de sus precios de mercado (cuadro justificante 6), de pagos directos no excluidos (cuadro justificante 7) y/o de otra ayuda por productos específicos ("otras políticas no excluidas"; B: anexo 5, párrafo 1). La otra ayuda por productos específicos puede comprender las subvenciones a insumos para determinados cultivos, por ejemplo, las subvenciones para fertilizantes, o las ayudas para inversiones relacionadas con la iniciación de producciones agrícolas o ganaderas específicas (pero no comprenderá la ayuda que pueda estar excluida del compromiso de reducción, es decir, la que figure en los cuadros justificantes 4 ó 5 supra). Deben consignarse las subvenciones otorgadas a nivel tanto nacional como subnacional así como los ingresos fiscales sacrificados (B: anexo 5, párrafos 2 y 3). La ayuda debe incluirse en tanto en cuanto beneficia a los productores de los productos de base (B: anexo 5, párrafo 7).

Columna 1 - la designación del producto de base, es decir, el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, o en el nivel "franco explotación agrícola" (B: anexo 5, párrafo 1).

Columna 2 - los tipos de las otras medidas de ayuda por productos específicos, que se apliquen.

Columna 3 - los desembolsos presupuestarios destinados a esa ayuda, por ejemplo subvenciones para fertilizantes por cultivos específicos, cuando dichos desembolsos reflejen la cuantía total de la subvención (B: anexo 5, párrafo 13).

Columna 4 - la cuantía total de la subvención cuando esa cuantía no se refleje en los desembolsos presupuestarios consignados en la columna 3. Por ejemplo, una ayuda a las inversiones por cultivos específicos que se otorgue en la forma de un interés favorable quizá no lleve asociado ningún desembolso presupuestario, pero es una subvención al productor. En este caso, el tipo de interés pagado por el productor debe compararse con un tipo de interés representativo del mercado y la diferencia, multiplicada por la cuantía del préstamo, debe consignarse en esta columna. Los pormenores de los cálculos deben aparecer en esta columna o en las columnas 10 u 11 (B: anexo 5, párrafo 13).

Columna 5 - en esta columna deben consignarse los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores en relación con la otra ayuda por productos específicos no excluida, por ejemplo, los impuestos sobre fertilizantes que sean específicos por productos (B: anexo 5, párrafo 4).

Columna 6 - calculados así: (desembolsos presupuestarios más otras subvenciones) menos los gravámenes o derechos conexos.

Columna 7 - datos tomados del cuadro justificante 6, columna 7.

Columna 8 - datos tomados del cuadro justificante 7, columna 9.

Columna 9 - calculado así: (total de la otra ayuda por productos específicos, más sostenimiento de los precios del mercado más pagos directos no excluidos).

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

AYUDA INTERNA: nombre del país

Medidas Globales de la Ayuda por productos específicos

Designación de los productos de base	Año natural/campaña de comercialización utilizados	MCA de base por productos específicos (cuadros justificantes 4 a 8)	Niveles de compromiso anuales			
1	2	3	4	5	6	7 ...

Cuadro 4

Este cuadro debe rellenarse para todos los productos de base que sean objeto de sostenimiento de los precios del mercado, de pagos directos no excluidos, o de cualquier otra subvención por productos específicos no excluida del compromiso de reducción, con excepción de los productos de base a que se refieran los compromisos equivalentes, es decir, los productos para los cuales no es factible calcular el sostenimiento de los precios del mercado (B: párrafo 8 y anexo 5, párrafo 1). Los datos de la columna 3 provienen del cuadro justificante 8 supra, pero pueden expresarse en moneda nacional o en otra moneda y se otorga crédito con respecto a las medidas adoptadas desde el año 1986 (B: párrafo 8).

Columna 1 - la designación del producto de base, es decir el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, o en el nivel "franco explotación agrícola" (B: anexo 5, párrafo 1).

Columna 2 - en este contexto, la mención "año natural/campaña de comercialización utilizados" se refiere al año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización sobre cuya base se haya calculado la MGA, por ejemplo una "campaña agrícola" puede ir del 1º de julio al 30 de junio mientras que un "ejercicio financiero" puede abarcar del 1º de abril al 31 de marzo (A: artículo 1, h)).

Columna 3 - datos basados en el cuadro justificante 8, columna 9.

Niveles de compromiso anuales - serán éstos los niveles de la MGA por productos específicos, que se reducen en cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación. Las reducciones, que totalizarán el 20 por ciento en el caso de los países desarrollados y el 13,3 por ciento como mínimo en el de los países en desarrollo, habrán de realizarse en tramos iguales (B: párrafos 8 y 15). Los números "4, 5, 6, 7 ... del encabezamiento del cuadro deben sustituirse por cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación.

De minimis - mientras la MGA por productos específicos no exceda de un 5 por ciento del valor total de la producción del producto de base de que se trate en el caso de los países desarrollados (o de un 10 por ciento en el caso de los países en desarrollo) no se requerirá que se lleve a cabo una reducción de esa ayuda (A: artículo 6, párrafo 4 y B: párrafos 10 y 19). Ello no obstante, el presente cuadro debe también rellenarse para esos productos. Rellenar este cuadro no implica que la MGA de que se trate haya de reducirse; inclusive podría aumentarse hasta el nivel de minimis.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

Compromisos equivalentes

Designación de los productos de base	Tipos de medidas	Precio administrado efectivo	Producción que reúne las condiciones para recibir el precio administrado efectivo	Desembolsos presupuestados para el sostenimiento de los precios del mercado	Pagos directos no excluidos	Otra ayuda por productos específicos	Fuentes de los datos	Observaciones
		3	4	5	6	7	8	9
( )	Datos de 1986 utilizados en las columnas 3 a 6							
( )	Datos de 1987 utilizados en las columnas 3 a 6							
( )	Datos de 1988 utilizados en las columnas 3 a 6							
( )	Promedio para el producto utilizado en las columnas 3 a 6							



Cuadro justificante 9

Cuando no sea factible el cálculo del componente de sostenimiento de los precios del mercado de la MGA, debe utilizarse este cuadro para hacer constar los datos necesarios para contraer compromisos equivalentes (B: párrafo 8 y anexo 6, párrafo 1). Es posible que así suceda cuando no se disponga de un precio de referencia adecuado que pueda utilizarse en el cálculo del sostenimiento de los precios del mercado. El cuadro debe rellenarse para cada uno de tales productos de base. En este contexto, se considera que existe sostenimiento de los precios del mercado cuando hay un precio administrado de algún tipo, por ejemplo, un precio de intervención o un precio de compra por el Estado, que sea superior al precio mundial del mismo producto. Debe consignarse el sostenimiento de los precios del mercado otorgado a nivel tanto nacional como subnacional (B: anexo 6, párrafo 1). La ayuda debe consignarse en tanto en cuanto beneficie a los productores de los productos de base (B: anexo 6, párrafo 4).

Columna 1 - la designación del producto de base, es decir, el producto en el punto más próximo posible al de su primera venta, o en el nivel "franco explotación agrícola" (B: anexo 6, párrafo 2).

Columna 2 - el tipo de la medida que se aplica, por ejemplo un plan de intervención o un plan de compras obligatorias de las cosechas.

Columna 3 - cuando exista un precio administrado definido, el precio administrado medio aplicado al producto de base en el período de 1986 a 1988.

Columna 4 - el promedio de la producción que reúne las condiciones para recibir en el período de 1986 a 1988 el precio administrado que figura en la columna 3 (B: anexo 6, párrafo 2). En el caso de un programa abierto de intervención o de compras por cuenta del Estado, puede consignarse la producción total. Si el alcance de la medida se limita a una cantidad particular, es esa cantidad limitada la que deberá utilizarse.

Columna 5 - si el sostenimiento de los precios del mercado de que se trate no implica un precio administrado preciso, deberán hacerse constar en esta columna los desembolsos presupuestarios destinados a mantener el sistema, por ejemplo los gastos de compra o almacenamiento. En esta columna deben asimismo figurar (expresados como cantidad negativa) todos los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores en relación con el sostenimiento de los precios del mercado (B: anexo 6, párrafo 4).

Columna 6 - datos tomados del cuadro justificante 7, columna 9, para el producto de que se trate (B: anexo 6, párrafo 3).

Columna 7 - datos tomados del cuadro justificante 8, columna 6, para el producto de que se trate (B: anexo 6, párrafo 3).

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

AYUDA INTERNA: nombre del país

Compromisos equivalentes

Designación de los productos de base	Año natural/campaña de comercialización utilizados	Parámetro(s) del compromiso de base (cuadros justificantes 4, 5 y 9)	Niveles de compromiso anuales				
1	2	3	4	5	6	7	...

Cuadro 5

Este cuadro debe rellenarse para cada uno de los productos de base que sea objeto de sostenimiento de los precios del mercado, pero para el cual no sea posible calcular este tipo de ayuda (B: párrafo 8 y anexo 6, párrafo 1). Los datos de la columna 3 proceden del cuadro justificante 9, pero en el cuadro presente los datos financieros pueden consignarse en moneda nacional o en otra moneda y se otorga crédito respecto de las medidas adoptadas desde el año 1986 (B: párrafo 8).

Columna 1 - la designación del producto de base, es decir, el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta, o en el nivel "franco explotación agrícola" (B: anexo 6, párrafo 2).

Columna 2 - en este contexto la mención "año natural/campaña de comercialización utilizados" se refiere al año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización sobre cuya base se haya calculado la ayuda, por ejemplo, una "campaña agrícola" puede ir del 1º de julio al 30 de junio mientras que un "ejercicio financiero" puede abarcar del 1º de abril al 31 de marzo (A: artículo 1, h)).

Columna 3 - basada en el cuadro justificante 9, esta columna debe recoger el parámetro o parámetros sobre cuya base va a contraerse el compromiso. Esos parámetros serán el precio administrado y la producción que reúne las condiciones para recibir ese precio (columnas 3 y 4 del cuadro justificante 9), o bien los desembolsos presupuestarios dedicados a mantener el sostenimiento de los precios del mercado (columna 5 del cuadro justificante 9). Cuando estos productos sean objeto de pagos directos no excluidos y/o de otra ayuda por productos específicos, deben también incluirse como uno de los parámetros sobre cuya base van a aceptarse los compromisos.

Niveles de compromiso anuales - serán éstos los parámetros de base que se reducen en cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación. Las reducciones de esos parámetros que constituyan compromisos equivalentes a los compromisos sobre sostenimiento de los precios del mercado contraídos en el cuadro 4 deben dar lugar a una disminución de la ayuda que ascienda al 20 por ciento para los países desarrollados y al 13,3 por ciento como mínimo para los países en desarrollo, y deben realizarse en tramos iguales. Puede ser que la reducción real de estos parámetros no iguale estos porcentajes, pero su efecto sobre la ayuda sí debe ser igual. En el caso de los parámetros de pagos directos no excluidos y/o de otra ayuda por productos específicos, las reducciones deben ascender al 20 por ciento para los países desarrollados y al 13,3 por ciento como mínimo para los países en desarrollo y también deben realizarse en tramos iguales (B: párrafos 8 y 15). Los números "4, 5, 6, 7 ..." del encabezamiento del cuadro deben sustituirse por cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación.

De minimis - mientras la ayuda específica por productos que conste en el presente cuadro no exceda de un 5 por ciento del valor total de la producción del producto de base de que se trate en el caso de los países desarrollados (o del 10 por ciento en el caso de los países en desarrollo) no se requerirá que se lleve a cabo una reducción de esa ayuda (A: artículo 6, párrafo 4 y B: párrafos 10 y 19). Ello no obstante, el presente cuadro debe rellenarse como se indica para esos productos. Rellenar este cuadro no implica que la ayuda de que se trate haya de reducirse; inclusive podría aumentarse hasta el nivel de minimis.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

AYUDA INTERNA: nombre del país

MGA no prestada por productos específicos

Tipos de medidas	Desembolsos presupuestar los no correspondientes a productos específicos	Otra ayuda no prestada por productos específicos (inclúyanse parámetros de los cálculos)	Derechos/ gravámenes conexos	Ayuda total no específica por productos	Fuentes de los datos	Observaciones
1	2	3	4	5	6	7
				(2+3-4)		

- a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 2 a 5
- b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 2 a 5
- c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 2 a 5
- d) Promedio para las medidas utilizadas en las columnas 2 a 5

Cuadro justificante 10

La MGA no prestada por productos específicos deberá calcularse cuando haya medidas no aplicadas por productos específicos que no estén excluidas del compromiso de reducción (es decir, no consignadas en los cuadros justificantes 4 ó 5). Esa ayuda se deberá totalizar en una MGA general no calculada por productos específicos y expresada en un valor monetario total (B: anexo 5, párrafo 1). Deberán incluirse las subvenciones concedidas a nivel tanto nacional como subnacional, así como también los ingresos fiscales sacrificados (B: anexo 5, párrafos 2 y 3). La ayuda deberá incluirse en tanto en cuanto beneficie a los productores de productos de base (independientemente de que esos productos figuren o no en los cuadros justificantes 6 a 9; B: anexo 5, párrafo 7).

Columna 1 - deberán consignarse en esta columna las medidas respecto de las cuales se efectúa un cálculo.

Columna 2 - los desembolsos presupuestarios que supone esa ayuda, por ejemplo, subvenciones de amplia disponibilidad a los abonos, cuando esos desembolsos reflejen la cuantía total de la subvención (B: anexo 5, párrafo 13).

Columna 3 - la cuantía total de la subvención cuando ésta no se refleje en los desembolsos presupuestarios. Por ejemplo, las subvenciones al riego concedidas mediante la reducción de las tarifas de suministro de agua pueden no estar relacionadas con ningún desembolso presupuestario, pero constituyen una subvención al productor. En este caso, la tarifa de suministro de agua pagada por el productor deberá compararse con una tarifa de suministro de agua de mercado que sea representativa (por ejemplo, la que pagan las fábricas o los particulares) y, la diferencia, multiplicada por la cantidad de agua utilizada en las explotaciones agrícolas, deberá indicarse en esta columna. Los pormenores de los cálculos deberán consignarse en esta columna o en las columnas 6 ó 7 (B: anexo 5, párrafo 13).

Columna 4 - los gravámenes o derechos específicamente agrícolas pagados por los productores en relación con otra ayuda no prestada por productos específicos, por ejemplo, los impuestos de protección del medio ambiente aplicados a los abonos, deberán figurar en esta columna (B: anexo 5, párrafo 4).

Columna 5 - calculada así: (desembolsos presupuestarios más otras subvenciones) menos los impuestos o gravámenes conexos.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

AYUDA INTERNA: nombre del país

MGA no prestada por productos específicos

MGA de base (cuadros justifi- ficantes 4, 5 y 10)	Año natural/campaña de comercialización utilizados	Niveles de compromiso anuales					
1	2	3	4	5	6	...	
3							

Cuadro 6

Deberá rellenarse este cuadro en los casos en que se haya calculado la ayuda no prestada por productos específicos, en el cuadro justificante 10. Los datos de la columna 1 provienen directamente del cuadro justificante 10, pero pueden expresarse en moneda nacional o en otra moneda y se otorga crédito respecto de las medidas adoptadas desde el año 1986 (B: párrafo 8).

Columna 1 - en esta columna, cuyos datos estarán basados en la columna 5 del cuadro justificante 10, deberá indicarse el nivel de la MGA de base.

Columna 2 - en este contexto, la mención "año natural/campaña de comercialización utilizados" se refiere, al año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización sobre cuya base se haya calculado la MGA (A: artículo 1 h)).

Niveles de compromiso anuales - será éste el nivel de la MGA de base no prestada por productos específicos, que se reduce en cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación. Las reducciones, que totalizarán el 20 por ciento en el caso de los países desarrollados y el 13,3 por ciento como mínimo en el de los países en desarrollo, habrán de realizarse en tramos iguales (B: párrafos 8 y 13). Los "números '3, 4, 5, 6 ...'" del encabezamiento del cuadro deben sustituirse por cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación.

De minimis - mientras la MGA no prestada por productos específicos no exceda de un 5 por ciento del valor total de la producción agrícola (a nivel de productos de base) en el caso de los países desarrollados (o de un 10 por ciento en el de los países en desarrollo), no se requerirá que se lleve a cabo una reducción de la MGA (A: artículo 6, párrafo 4 y B: párrafos 10 y 19). Sin embargo, este cuadro deberá rellenarse según lo indicado. Rellenar este cuadro no implica que la MGA tenga que reducirse; inclusive podría aumentarse hasta el nivel de minimis.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: DATOS JUSTIFICANTES

COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES: nombre del país

Subvenciones a la exportación: compromisos de reducción de las cantidades y los desembolsos

Designación de los productos	Subvenciones directas a la exportación	Ventas de existencias	Subvenciones financiadas por los productores	Medidas de reducción de los costos	Subvenciones al transporte interior	Total de subvenciones a la exportación por productos específicos	Cantidad de exportaciones subvencionadas	Fuente de los datos	Observaciones, incluso descripción de las medidas
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

a) Datos de 1986 utilizados en las columnas 2 a 8

b) Datos de 1987 utilizados en las columnas 2 a 8

c) Datos de 1988 utilizados en las columnas 2 a 8

d) Datos de 1989 utilizados en las columnas 2 a 8

e) Datos de 1990 utilizados en las columnas 2 a 8

f) Procedio para el producto utilizado en las columnas 2 a 8



Cuadro justificante 11

En este cuadro deben consignarse todos los productos, incluidos los productos agropecuarios primarios incorporados en productos exportados, a los que se conceda alguna de las subvenciones a la exportación enumeradas en el texto (A: artículo 9 párrafo 1; y B: anexo 7).

Columna 1 - los productos que se enumeren en esta columna han de ser consignados con un grado de especificidad correspondiente al del párrafo 7 del anexo 8 de la parte B. Este nivel de especificidad no impide que se consignent productos determinados dentro de esos grupos de productos (B: anexo 8, párrafo 8). También debe incluirse en la lista una línea relativa al total de las subvenciones otorgadas a productos agropecuarios primarios incorporados en productos exportados (B: anexo 8, párrafo 9). Ello no excluye la posibilidad de consignar determinados productos incorporados (B: anexo 8, párrafo 9).

Columna 2 - deben consignarse en esta columna las subvenciones directas supeditadas a la actuación exportadora que se concedan a cada uno de los productos incluidos en la columna 1 (A: artículo 9; y B: anexo 7, párrafo 1 a)).

Columna 3 - con respecto a cada uno de los productos incluidos en la columna 1, deben consignarse en esta columna las subvenciones resultantes de la venta o colocación para la exportación de existencias no comerciales de productos agrícolas a un precio inferior al precio comparable cobrado por el producto similar a los compradores en el mercado interno (A: artículo 9; y B: anexo 7, párrafo 1 b)).

Columna 4 - con respecto a cada uno de los grupos incluidos en la columna 1, deben consignarse en esta columna los pagos a la exportación de un producto agrícola financiados en virtud de medidas gubernamentales, incluidos los pagos financiados con cargo a ingresos procedentes de un gravamen impuesto al producto agrícola de que se trate (A: artículo 9; y B: anexo 7, párrafo 1 c)).

Columna 5 - con respecto a cada uno de los productos incluidos en la columna 1, deben consignarse en esta columna las subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agrícolas (A: artículo 9; y B: anexo 7, párrafo 1 d)). Durante el período de aplicación, no se exigirá a los países en desarrollo que contraigan compromisos con respecto a estas subvenciones (B: párrafo 20).

Columna 6 - con respecto a cada uno de los productos incluidos en la columna 1, deben consignarse en esta columna los costos de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación, establecidos o impuestos en términos más favorables que para los envíos internos (A: artículo 9; y B: anexo 7, párrafo 1 e)). Durante el período de aplicación, no se exigirá a los países en desarrollo que contraigan compromisos con respecto a estas subvenciones (B: párrafo 20).

Columna 7 - calculado así: suma de las columnas 2 a 6.

Columna 8 - con respecto a cada uno de los productos incluidos en la columna 1, debe consignarse en esta columna la cantidad exportada con ayuda de subvenciones.

Columna 10 - además de otras observaciones posibles, deberá incluirse en esta columna una breve descripción de la medida o medidas en cuestión.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES: nombre del país

Subvenciones a la exportación: compromisos de reducción de los desembolsos presupuestar los y de las cantidades

Designación de los productos	Año natural/campaña de comercialización utilizados	Nivel de base para los desembolsos (cuadro justificante II)	Cantidad de base (cuadro justificante II)	Niveles de compromiso anuales para los desembolsos (a)	Niveles de compromiso anuales para las cantidades (b)
	2	3	4	5 6 7 8 ...	9 10 11 12 ...

Cuadro 7

Este cuadro debe resultar del cuadro justificante 11 y debe rellenarse para todos los productos incorporados en productos exportados, incluidos los productos primarios agropecuarios, a los que se conceda alguna de las subvenciones a la exportación enumeradas en el texto (A: artículo 9, párrafo 1; y B: anexo 7).

Columna 1 - como en el caso del cuadro justificante 11, los productos enumerados en esta columna han de ser consignados con un grado de especificidad correspondiente al del párrafo 7 del anexo 8 de la parte B. En la columna debe incluirse una línea relativa al total de las subvenciones otorgadas a productos agropecuarios primarios incorporados en productos exportados (B: anexo 8, párrafo 9).

Columna 2 - en este contexto, la mención 'año natural/campaña de comercialización utilizados' se refiere al año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización sobre cuya base se hayan calculado los datos (A: artículo 1 h)).

Columna 3 - datos tomados de la columna 7 del cuadro justificante 11.

Columna 4 - datos tomados de la columna 8 del cuadro justificante 11 (de la columna 9 caso de ser aplicable a las subvenciones a los productos incorporados).

Niveles de compromiso anuales - se trata de los niveles de base de los desembolsos y de la cantidad de base que se reducen en cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación. Las reducciones de los desembolsos de base habrán de totalizar un 36 por ciento, en el caso de los países desarrollados, y por lo menos un 24 por ciento, en el caso de los países en desarrollo, y la reducción de la cantidad de base habrá de totalizar un 24 por ciento en el caso de los países desarrollados y por lo menos un 16 por ciento en el caso de los países en desarrollo (B: párrafos 11 y 15). En el primer año del período de aplicación, los niveles de base se reducirán en la cantidad correspondiente a la reducción que resultaría si ésta se hiciera por tramos iguales. A partir de ese año, los niveles de compromiso correspondientes a cada uno de los años del período de aplicación se reducirán al menos en la mitad de la reducción que resultaría si ésta se hiciera por tramos iguales. Los niveles de compromiso del último año del período de aplicación se establecerán en unas cuantías tales que la reducción total durante el período de aplicación no sea menor que si los niveles de compromiso anuales se hubieran establecido sobre la base de tramos anuales iguales (B: anexo 8, párrafo 5). Los números "5, 6, 7, 8 ..." y "9, 10, 11, 12 ..." del encabezamiento del cuadro deben sustituirse por cada uno de los seis años (hasta diez años en el caso de los países en desarrollo) del período de aplicación.

NEGOCIACIONES SOBRE AGRICULTURA: LISTA DE COMPROMISOS

COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES: nombre del país

Otros: Compromisos de limitación del alcance de los subsidios a la exportación

Designación de los productos	Naturaleza de los compromisos
1	3 2

Cuadro 8

En este cuadro deben consignarse los demás compromisos en la esfera de la competencia de las exportaciones, tales como compromisos de limitación del alcance de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios a determinados mercados individuales o regionales (B: párrafo 12 y anexo 8, párrafo 10).

Columna 1 - la designación de los productos al nivel que corresponda.

Columna 2 - la naturaleza de los compromisos, por ejemplo, mercados a los que sean aplicables tales compromisos (B: párrafo 12).









**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA)**

**SINTESIS DEL DOCUMENTO**

**Análisis y Comentarios  
sobre el Proyecto de  
Acta Final de  
la Ronda Uruguay**

**Preparado por la Secretaría Permanente del SELA y el  
Proyecto UNCTAD/PNUD/CEPAL/RLA/87/019**



---

El presente texto corresponde a párrafos y capítulos seleccionados, extractados del documento "Análisis y Comentarios sobre el Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay" (SP-V-RC-NCM/Di No.1, Abril 14, 1992), de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)



## INDICE DE CONTENIDO

	Página
INTRODUCCION	1
I. Los Principales Objetivos de la Ronda Uruguay	1
II. El Proyecto de "Acta Final" de la Ronda Uruguay	1
III. El Nuevo Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) Resultante de la Ronda Uruguay	5
IV. Agricultura	8
1. La Propuesta de Acuerdo sobre Agricultura	8
2. Los Compromisos de Reducción del Apoyo a la Agricultura	9
2.1 Acceso a los Mercados	9
2.2 Apoyo Interno	11
2.3 Subsidios a la Exportación	13
3. Decisión sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	14
4. Declaración sobre Medidas Relativas a los Posibles Efectos Negativos del Programa de Reforma sobre los Países en Desarrollo Importadores Netos de Productos Alimenticios	16
V. Reglas del GATT	16
1. Salvaguardias	16
2. Subvenciones y Medidas Compensatorias	17
3. Antidumping	20
4. Acuerdo (1991) sobre Obstáculos Técnicos al Comercio	23
5. Acuerdo (1991) sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación	24
6. Valoración en Aduana	25
7. Normas de Origen	25
8. Inspección Previa a la Expedición	26
9. Balanza de Pagos	26
10. Solución de Diferencias	27
VI. Funcionamiento del Sistema del GATT	28
VII. Organización Multilateral de Comercio	29
VIII. Algunas Conclusiones Generales	30



## INTRODUCCION

El presente análisis está referido únicamente al Proyecto de Acta Final que presentó el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) el 20 de diciembre de 1991. Este ha sido aceptado como la base para proseguir las negociaciones, aunque ningún gobierno ha aceptado parcial o integralmente dicho texto. Además, el proceso debe completarse con las negociaciones sobre acceso a los mercados, los compromisos iniciales en servicios, las listas de compromisos sobre agricultura y los ajustes legales que sean pertinentes, así como con los resultados de las negociaciones relativas a los intereses de los Países en Desarrollo, que deben llevarse a cabo en el Grupo de Negociaciones sobre Mercancías.

### I. LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE LA RONDA URUGUAY

La Declaración de Punta del Este (1986) es una expresión de la voluntad colectiva de la comunidad internacional para hacer frente a los problemas y tensiones que, de manera creciente, erosionan el sistema multilateral de comercio y representa un progreso notable en materia de cooperación económica internacional. Los objetivos de la Ronda, acordados en septiembre de 1986, pueden sintetizarse en los siguientes:

- a) Revertir un creciente proteccionismo que, además, se caracteriza por formas de aplicación discriminatoria.
- b) Lograr una substancial liberalización del comercio. Ello implica no sólo negociar mejores condiciones de acceso a los mercados, sino apuntarlas con un sistema fortalecido mediante reglas, disciplinas y procedimientos que circunscriban el margen de acción de los gobiernos en la formulación de sus políticas comerciales.
- c) Lograr condiciones y reglas del juego que tornen innecesario recurrir a acciones unilaterales fuera del marco jurídico del sistema, ya sea con el

objeto de brindar mayor protección a un sector de la producción o bien de lograr cambios en las políticas comerciales, de propiedad intelectual o de inversiones de otros países. Se trata de obtener resultados que, en su conjunto, constituyan una efectiva disciplina para las principales potencias comerciales.

- d) Fortalecer las reglas y disciplinas del sistema de comercio mundial y restaurar el consenso multilateral básico que debe sustentar dichas reglas. Este objetivo lleva implícita una modernización de las reglas y disciplinas, a fin de que respondan a nuevas condiciones, tanto de la competencia internacional, como de las relaciones de inversión, financiamiento y tecnología que caracterizan a las actividades de los agentes económicos en el mundo de hoy.
- e) Mejorar el mecanismo para la solución de diferencias. Este ha jugado un rol central en el funcionamiento del sistema y es vital para la seguridad y estabilidad de las obligaciones y derechos negociados, particularmente en lo que concierne a países medianos y pequeños. El cumplimiento de ese objetivo es, en última instancia, la única garantía de que se respetarán los compromisos asumidos en el curso de las negociaciones.
- f) Integrar al sector de los textiles y a la agricultura a las reglas multilaterales. En ambos sectores los países desarrollados han gozado de un tratamiento especial, diferenciado y más favorable por varias décadas. Tal es la magnitud de la distorsión ocasionada por la vigencia de regímenes de comercio incompatibles con los principios y objetivos del GATT, que la obtención de resultados positivos en ambos sectores fue, desde un inicio, planteada como necesaria para concluir con éxito las negociaciones en otras áreas, particularmente los denominados "nuevos temas".
- g) Ampliar la cobertura del sistema, incorporando disciplinas sobre comercio internacional de servicios y sobre protección de los derechos de propiedad intelectual. Una de las consecuencias no explícitas de estos objetivos es reformar la institucionalidad del GATT, a fin de establecer un organismo



con capacidad jurídica para administrar acuerdos en estas áreas.

- h) Sentar las bases para el examen y eventual establecimiento de compromisos operacionales en torno a la vinculación entre el comercio, el financiamiento y la deuda externa.
- i) Lograr una mejor coordinación de las políticas macroeconómicas.

## II. EL PROYECTO DE "ACTA FINAL" DE LA RONDA URUGUAY

El Acta Final es el instrumento mediante el cual los participantes en la Ronda Uruguay certifican que todo el paquete de acuerdos anexo constituye los resultados de las negociaciones. Al adoptarla, adquieren el compromiso de someter dichos resultados a sus respectivas autoridades nacionales competentes, con el fin de obtener su aprobación para ratificar dichos instrumentos conforme a sus procedimientos constitucionales. La estructura de este documento incluye el Acta Final propiamente dicha y cuatro anexos:

- a) El Anexo 1 se refiere al Comercio de Mercancías e incorpora:

- el Protocolo de la Ronda Uruguay (1992), anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que constituye el documento legal que englobará todas las concesiones arancelarias y no arancelarias por producto, negociadas en materia de acceso a los mercados y;

- Una serie de textos como son: i) Normas de Origen, ii) Inspección Previa al Embarque; iii) Antidumping; iv) Obstáculos Técnicos al Comercio; v) Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; vi) Subvenciones y Derechos Compensatorios; vii) Valoración en Aduana; viii) Compras del Sector Público; ix) Agricultura y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; x) Salvaguardias; xi) Aspectos de las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio; xii) Textiles y Vestido; y, xiii) Textos Relativos a los Artículos del GATT, las Disposiciones en Materia de Balanza de Pagos, la Solución de Diferencias y el

Funcionamiento del Sistema del GATT.

- b) El Anexo II contiene el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios.
- c) El Anexo III contiene el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.
- d) El Anexo IV contiene el Acuerdo por el que se establece la Organización Multilateral de Comercio.(OMC).

El Proyecto de Acta Final presentado contiene los siguientes elementos de importancia:

- a) La entrada en vigor de los Instrumentos negociados, a más tardar el 1o. de enero de 1993;
- b) El establecimiento de una Organización Multilateral de Comercio "con el objeto de crear la infraestructura administrativa necesaria para la aplicación internacional de los resultados de la Ronda Uruguay"
- c) La celebración de un Período Extraordinario de Sesiones de las PARTES CONTRATANTES a nivel Ministerial, a más tardar a fines de 1992, para decidir sobre la aplicación internacional de los resultados de la Ronda;
- d) Posteriormente a la citada Sesión, una reunión de Ministros, antes del final de 1992, para decidir la fechas de entrada en vigor de los instrumentos a la luz del estado de situación de las ratificaciones nacionales;
- e) Un acuerdo sobre la conveniencia de la aplicación definitiva del Acuerdo General a contar de la fecha de entrada en vigor de los resultados de la Ronda Uruguay;

- f) La aceptación de los instrumentos "...como un todo...", sin perjuicio de que los participantes en la Ronda, que no sean partes contratantes del GATT, deben negociar su adhesión a dicho Acuerdo.

### III. EL NUEVO ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) RESULTANTE DE LA RONDA URUGUAY.

Al finalizar la Ronda Uruguay, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) será un instrumento diferente al que se encuentra en vigor actualmente. El Proyecto de Acuerdo sobre la Organización Multilateral de Comercio, propuesto en el Proyecto de Acta Final, así lo reconoce al disponer, en su Artículo II, párrafo 3, que el Acuerdo General resultante del Acta Final de la Ronda Uruguay "es jurídicamente distinto" del Acuerdo General fechado el 30 de octubre de 1947.

Entre las características principales de este "nuevo GATT", se pueden señalar:

- a) La disposición prevista en el párrafo 3 del Protocolo de la Ronda Uruguay (1992), Anexo al Acuerdo General, que plantea "El examen multilateral de la aplicación de las concesiones incorporadas en las listas de concesiones de los participantes".
- b) El Entendimiento sobre el Artículo II:1:b (Listas de Concesiones), que establece la obligación de registrar, en las listas de concesiones arancelarias, todos los "demás derechos y cargas" que graven exclusivamente las importaciones. Este registro implica, a partir de la fecha de entrada en vigor de los resultados de la Ronda, la consolidación de los "demás derechos y cargas" a los niveles vigentes en ese momento y la obligación de no elevar dichos "derechos y cargas" por sobre el nivel consolidado, a menos que se haga mediante una negociación, en la que debe otorgarse compensación.

- c) La obligación señalada en el **Artículo XVII (Empresas Comerciales del Estado)**, según la cual las empresas de comercio de Estado o que gocen de derechos o privilegios exclusivos o especiales otorgados por el Estado (incluso privadas) deben ajustarse al principio general de no discriminación, estableciendo un procedimiento de vigilancia, mediante notificaciones anuales.
- d) El entendimiento relativo a la interpretación del **Artículo XXIV (Aplicación territorial - Tráfico fronterizo - Uniones aduaneras y zonas de libre comercio)**, que refuerza las disposiciones correspondientes del mismo, y establece lineamientos más claros para el examen de las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Por ejemplo:
- i) se aclara que, en el cálculo global que se haga para evaluar la incidencia de los derechos de aduana de una unión aduanera, se emplearían los tipos arancelarios medios ponderados y los derechos de aduana percibidos, y que se tomarán los derechos aplicados (y no los consolidados);
  - ii) se interpreta que el "plazo razonable" de un acuerdo provisional para constituir una unión aduanera o una zona de libre comercio es, en principio, de diez años;
  - iii) se establecen disposiciones más detalladas sobre renegociaciones que resulten necesarias a raíz de la constitución de una unión aduanera;
  - iv) se aclara que las partes contratantes que se benefician de una reducción de derechos resultantes del establecimiento de una unión aduanera, no tienen obligación alguna de otorgar compensación a los miembros de ésta;
  - v) se reafirma que los procedimientos de solución de diferencias son plenamente invocables a las cuestiones derivadas de la aplicación del Artículo XXIV, incluyendo las medidas adoptadas por autoridades regionales o locales de una parte contratante.

Todas estas disposiciones, junto a las de la Cláusula de Habilitación (1979), podrían revestir importancia para los países de la región a la luz de los procesos y proyectos de integración en curso. Ello aún cuando los resultados no alcancen a resolver todos los problemas de interpretación que se han presentado en el pasado.

- e) El Entendimiento relativo al **Artículo XXV (Acción colectiva de las partes contratantes)**, que tiene como objetivo imponer una disciplina más estricta para el otorgamiento de exenciones ("waivers") a las partes contratantes y evitar que se concedan sin plazo. Establece también que toda exención vigente a la fecha de entrada en vigor del Entendimiento quedará sin efecto, dentro de un plazo por determinar, a menos que se prorrogue conforme a los nuevos procedimientos establecidos. (Ej: Una exención sin plazo es la que beneficia actualmente a productos agrícolas de los Estados Unidos).
  
- f) El Entendimiento sobre la interpretación del **Artículo XXVIII (Modificación de las listas)**, que establece nuevos lineamientos para el otorgamiento de derechos de abastecedor principal en el contexto de las modificaciones o retiros de concesiones, las que pueden revestir particular importancia para países pequeños y medianos.

Entre otras cosas, concede la condición de abastecedor principal (con las consiguientes implicaciones para la negociación de compensación que debe otorgar la parte contratante que desea modificar o retirar una concesión) a un país que exporte un producto importante dentro de sus exportaciones totales, aún cuando su posición relativa sea menor en el total de importaciones del país importador. También establece lineamientos para nuevos productos, sobre los que no existen estadísticas de comercio en los últimos tres años, y para los casos en que se establezca un contingente arancelario.

- g) El entendimiento sobre la interpretación del **Artículo XXXV (No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes)**, que establece que, aun cuando se hayan llevado a cabo negociaciones arancelarias entre una parte

contratante y un país que está en proceso de adhesión al Acuerdo General, cualquiera de los dos puede invocar la no aplicación de dicho instrumento al comercio recíproco al momento de la adhesión.

Este acuerdo -negociado a instancias de Estados Unidos, presumiblemente para preveer situaciones de adhesión al GATT de nuevos países, como la ex-URSS- amplía las posibilidades de invocar la "cláusula de no aplicación" y podría tener implicaciones para aquellos países de la Región que se encuentren en proceso de adhesión al momento de entrada en vigor los resultados de la Ronda Uruguay.

#### **IV. AGRICULTURA**

Uno de los principales objetivos de las negociaciones es reforzar las disciplinas del GATT en materia de comercio internacional de productos agrícolas, de tal manera de someter a límites efectivos a todas las medidas e instrumentos que los países emplean para regular la producción y el comercio en este sector. En el fondo, se trata de dar inicio a un proceso de reforma de las políticas nacionales a fin de que se basen en el mercado.

##### **1. La Propuesta de Acuerdo sobre Agricultura**

El "Texto sobre Agricultura" (Propuesta Dunkel) contenido en el "Proyecto de Acta Final" es el resultado del arbitraje realizado por el Presidente del CNC, pues no hubo consenso entre los participantes, particularmente entre las grandes potencias comerciales. El texto está dividido en cuatro partes:

- a) La Parte A contiene lo medular del proceso de reforma que se extiende desde 1993 hasta 1999. En reconocimiento de que el objetivo de reforma sólo puede lograrse en el largo plazo, se dispone que hacia 1998 deberán iniciarse las negociaciones para convenir la manera en que se continuará el proceso de reforma.

- b) La Parte B describe las modalidades mediante las cuales se efectuarán los compromisos vinculantes de reducción en materia de: i) acceso a los mercados; ii) apoyo interno, y; iii) subsidios a la exportación.
- c) La Parte C contiene el proyecto de decisión sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- d) La Parte D es una declaración sobre las medidas relativas a los posibles efectos negativos de la reforma sobre los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Los productos cubiertos son todos los de los Capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado, más ciertos aceites, cueros y fibras, excluyéndose el pescado y productos de la pesca.

## **2. Los Compromisos de Reducción del Apoyo a la Agricultura**

### **2.1 Acceso a los Mercados**

Los elementos esenciales del objetivo de liberalización son el compromiso universal de "arancelización" y la reducción de la protección en la frontera. La arancelización no tiene excepciones en cuanto a la cobertura de productos, y consiste en convertir todas las medidas no arancelarias a equivalentes arancelarios, salvo aquellas que derivan de excepciones generales previstas en el Acuerdo General, tales como las salvaguardias del Artículo XIX y las restricciones por motivo de balanza de pagos. Es decir, deben arancelizarse medidas como las cuotas, derechos variables, precios mínimos de importación, licencias discrecionales, las que se apliquen mediante empresas comerciales del Estado y restricciones voluntarias a la exportación. Una parte importante del proceso es la consolidación de todos los derechos de aduana, incluyendo los que resulten de la arancelización.

Los derechos consolidados (es decir, todos los derechos de aduana, según lo anterior) se reducen en cuotas anuales durante los años 1993-99 en un 36% de promedio simple para todos los productos, y con un 15% mínimo por línea

arancelaria.

Para los países en desarrollo se considera un trato diferenciado y más favorable, debiendo comprometerse a un promedio simple de reducción es de 2/3 del 36% (es decir, un 24%) en un período que se extiende hasta el año 2003. Tratándose de productos que los países en desarrollo no han consolidado, tienen la flexibilidad de ofrecer consolidaciones consistentes en "techos arancelarios".

En vista de que la arancelización puede, en muchos casos, resultar en niveles de protección prohibitivos, se dispone que las oportunidades de acceso preexistentes al inicio del proceso de reforma han de mantenerse. En cualquier caso, las oportunidades de acceso mínimo no pueden ser inferiores al 3% del consumo en 1993, y al 5% en 1999. Los compromisos de acceso mínimo obligan igualmente a los países en desarrollo.

Exclusivamente para los productos sujetos a arancelización, durante el período de la reforma (1999 y 2003, para los países desarrollados y en desarrollo, respectivamente) se puede recurrir a una salvaguardia especial, en ciertas circunstancias bien definidas y sujeta a disciplinas estrictas. La medida de salvaguardia sólo puede consistir en un derecho de aduana aplicado sobre la base de nación más favorecida y no da lugar a compensación o retorsión.

Las propuestas sobre acceso a mercados merecen los siguientes comentarios:

- a) La arancelización convierte en derechos de aduana a las medidas no arancelarias y, por lo tanto, estas últimas desaparecen. Ello tiene la saludable consecuencia de que las excepciones previstas en el Acuerdo General para productos agrícolas, bajo las disposiciones del Artículo IX:2:, ya no pueden ser aplicadas para los productos agrícolas cubiertos por el acuerdo de la Ronda Uruguay. Además terminan las restricciones impuestas bajo derogaciones específicas, como el "waiver" agrícola de los Estados Unidos y las del Protocolo de Adhesión de Suiza.



- b) La reducción del 36% como simple promedio del total (24% para países en desarrollo) y 15% mínimo por línea arancelaria, otorga flexibilidad para seleccionar el nivel de reducción según la sensibilidad de los productos en el mercado interno de cada participante. Sin embargo, ello puede tener la consecuencia de que la liberalización sea relativamente pequeña, y que se mantengan niveles altos de protección efectiva para productos de gran interés para países de la región.
- c) Se logra un objetivo de gran importancia y alcance que es la consolidación de todos los derechos por todos los países.
- d) La salvaguardia especial es estricta, limitada y sujeta a mayor disciplina y rigor que la del Artículo XIX del Acuerdo General. Además, ella rige sólo durante el período de la reforma.
- e) Las condiciones de acceso a los mercados que resulten de las reglas descritas sólo podrán apreciarse una vez que se materialicen en las listas que los países deberán haber presentado al 1 de marzo de 1992. Además, dichas condiciones también deben sopesarse en función de las mayores oportunidades de acceso que deriven de los compromisos de reducción de los subsidios a la exportación.
- f) El hecho que, hacia 1998 deban entablarse negociaciones para continuar el proceso de reforma, puede dar lugar a que se desencadene una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales hacia el fin de la presente década, que incluya agricultura y otros temas.

## 2.2 Apoyo Interno

El proyecto de acuerdo dispone que todo apoyo interno que se otorgue a los productores nacionales debe reducirse en un 20% entre 1993-99, con excepción de: i) las políticas de apoyo interno que están catalogadas en el "cajón verde" (pues presumiblemente no tienen efectos distorsionadores sobre la producción); y ii)

los casos en que el apoyo por producto no sea superior a un 5% del valor total de producción de un producto básico o del total de la producción agrícola si se trata de un sector (cláusula de minimis).

Los países en desarrollo pueden reducir el apoyo interno en un 13.33% a lo largo de diez años, y el de minimis es de 10%. Para determinar cuantitativamente el apoyo interno que ha de reducirse, se emplea la "Medida Global de Apoyo" (MGA). Las reducciones han de realizarse en cuotas anuales iguales.

También están exentas, si son aplicadas por países en desarrollo, las siguientes políticas: i) subsidios a las inversiones, que sean de disponibilidad general; ii) subsidios a insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para productores pobres de ingresos o recursos bajos; y iii) apoyo otorgado a los agricultores para incentivar diversificación de otros cultivos que no sean narcóticos ilícitos.

Las políticas de apoyo interno clasificadas en el "cajón verde" y que cumplan con los criterios correspondientes, no serán objeto de medidas compensatorias en otros países.

En relación a la reducción del "apoyo interno" caben los siguientes comentarios:

- a) Independiente de los méritos de la clasificación de las políticas para ser incluidas en el "cajón verde", el enfoque implica claridad y previsibilidad.
- b) Hay trato diferenciado y más favorable para países en desarrollo en las excepciones de ciertos tipos de apoyos internos. También lo hay en términos de la cláusula de minimis ampliada y en el mayor plazo para materializar las reducciones, lo que introduce flexibilidad y torna menos onerosa la obligación relativa al apoyo interno.
- c) Los compromisos de reducciones deben quedar recogidos en las listas nacionales y son vinculantes, lo que otorga certeza y seguridad en cuanto a su cumplimiento.

### 2.3 Subsidios a la Exportación

El acuerdo menciona seis tipos de subsidios a la exportación que deben ser reducidos, entre 1993 y 1999 para los países desarrollados y en diez años para los países en desarrollo. Las reducciones consisten en un 36% de los desembolsos y un 24% de los volúmenes respecto de las cuales se han otorgado los subsidios a la exportación. Los países en desarrollo pueden reducir un 24% de los desembolsos y un 16% de los volúmenes. Además, en circunstancias determinadas los países en desarrollo pueden eximir de esta obligación a los subsidios cuyo objeto es reducir los costos de comercialización de productos agrícolas, así como a las subvenciones sobre transporte y fletes internos de embarques para la exportación que sean proporcionados u ordenados por los gobiernos.

Durante el primer año, las reducciones deben corresponder a la cuota anual. En los años siguientes, ellas pueden ser la mitad de lo que correspondería reducir en un año, pero las reducciones deben cumplir con la totalidad prevista al final del período.

Los compromisos quedarán reflejados en las listas nacionales, anexas al Protocolo de Ginebra (1992) y, por lo tanto, les son aplicables todas las disciplinas relativas a la protección de las concesiones arancelarias.

En relación a la reducción de los subsidios a la exportación se puede señalar:

- a) Aún cuando las reducciones planteadas son modestas, éste es un primer paso positivo en dirección a limitar (y eventualmente eliminar) la fuente de grandes distorsiones y fricciones en el comercio internacional agrícola.
- b) Las reducciones permitirán a productores de países de la región ser más competitivos en los mercados internacionales, pues los respectivos gobiernos generalmente no disponen de los recursos financieros para competir con las tesorerías de países desarrollados, que emplean masivamente subsidios a la exportación de

los excedentes de producción.

- c) El compromiso de no establecer nuevos subsidios a la exportación o restablecerlos para productos que no se beneficiaron de tales subvenciones durante el período de base, es también un elemento que contribuye a avanzar hacia el objetivo de eliminar estas medidas en el comercio internacional.
- d) Incluye una disposición encaminada a evitar que se subsidien exportaciones mediante mecanismos o programas que no están en el listado de las subvenciones prohibidas.
- e) Incluye un trato diferenciado y más favorable efectivo, como se aprecia en la anterior descripción de los elementos del acuerdo.

### **3. Decisión sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El objetivo fundamental de esta Decisión es establecer un marco multilateral de reglas y disciplinas para orientar la adopción, elaboración y aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias a fin de minimizar sus efectos negativos sobre el comercio.

La Decisión reconoce el derecho de las partes contratantes de aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias, pero solamente en la medida en que sean necesarias para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal y respetando el principio de no discriminación.

A estos efectos, establece la armonización de tales medidas, sobre la base de estándares internacionales elaborados por los organismos internacionales pertinentes. A la vez, dispone que una parte contratante puede establecer estándares más rigurosos que los internacionales o donde éstos no existan, a condición de que las medidas estén basadas en evidencia científica.

Establece además el principio de la equivalencia, en el sentido de que una parte debe aceptar las medidas de otra como equivalente, si el país exportador

demuestra objetivamente a las autoridades del país importador que sus medidas cumplen con el nivel de protección de este último.

Dispone también el empleo de técnicas de evaluación de riesgos, elaboradas por los organismos internacionales pertinentes, para los efectos de evaluar el riesgo y determinar el nivel apropiado de protección.

Contempla un detallado sistema para asegurar la transparencia y vigilancia multilateral, así como procedimientos relativos al control, inspección y aprobación. A la vez, preve el otorgamiento de asistencia técnica y contiene disposiciones sobre trato diferenciado y más favorable para países en desarrollo. En este contexto, crea un Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, a efecto de administrar las disposiciones de la Decisión, y define los vínculos y cooperación con los organismos internacionales pertinentes.

Sobre este particular cabrían las siguientes:

- a) La Decisión es de importancia, pues crea un marco multilateral que tenderá a evitar que estas medidas sean empleadas como mecanismos encubiertos de protección y/o discriminación.
- b) El énfasis en los estándares internacionales y las disposiciones sobre evaluación del riesgo, pueden contribuir a impedir que los países importadores apliquen criterios de "cero riesgo", en virtud de los cuales generalmente se impide el comercio.
- c) El principio de la equivalencia es un paso favorable para facilitar el comercio y evitar proteccionismo.

#### **4. Declaración sobre Medidas Relativas a los Posibles Efectos Negativos del Programa de Reforma sobre los Países en Desarrollo Importadores Netos de Productos Alimenticios**

La Declaración tiene como beneficiarios a los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios y a los menos adelantados. Reconoce la posibilidad de que la reforma tenga efectos negativos sobre dichos países, por lo cual se establecen ciertos mecanismos y compromisos relacionados con: i) el nivel de la ayuda alimenticia; ii) el establecimiento de directivas para asegurar el suministro de alimentos básicos como donaciones o en términos concesionales; y iii) la consideración favorable a los pedidos de asistencia para mejorar la productividad e infraestructura.

También reconoce las dificultades que pueden tener los países en desarrollo para financiar el suministro de alimentos a niveles normales. Para estos efectos, se hace referencia a la Declaración política que formulan los Ministros (bajo "Funcionamiento del Sistema del GATT"), en la cual se destaca el rol del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional como apoyos al proceso de ajuste a la liberalización del comercio, incluyendo el que sea necesario para estos países. Esta cuestión será, por lo tanto, objeto del examen que hará el Director General (de la OMC) con sus contrapartes de las instituciones de Bretton Woods.

#### **V. REGLAS DEL GATT**

El proyecto de Acta Final incorpora una serie de disposiciones relativas a las reglas del GATT, como se reseña a continuación.

##### **1. Salvaguardias**

El propósito de la propuesta en esta materia es reglamentar la aplicación de las medidas de salvaguardia contempladas en el Artículo XIX del GATT, reafirmar el principio de no discriminación y resolver la situación de la denominada "zona gris".

En este sentido, el proyecto de Acuerdo tiene las siguientes características:

- a) Da una mayor precisión al concepto de perjuicio grave y a los procedimientos para la imposición de medidas de salvaguardia.
- b) Prohíbe las medidas de "zona gris" y dispone el desmantelamiento progresivo de las existentes.
- c) Otorga un trato diferenciado y más favorable para las partes en desarrollo.
- d) Permite que una unión aduanera pueda aplicar medidas de salvaguardia, en tanto que entidad única o en nombre de un Estado Miembro.
- e) Preserva el principio de la no discriminación, al disponer que las medidas de salvaguardia deben aplicarse sobre la base del trato de la nación más favorecida. En caso de establecerse restricciones cuantitativas como medidas de salvaguardia, existe la posibilidad de negociación entre las partes con respecto a la asignación de cuotas (modulación de cuotas), lo que podría conducir a cierta selectividad. Esta opción está sujeta a disciplinas específicas y vigilancia multilateral.

La concreción de este Acuerdo podría contribuir a resolver uno de los problemas más críticos del sistema multilateral de comercio durante los últimos veinte años y puede ser uno de los resultados de la Ronda que más contribuya al fortalecimiento del sistema.

## **2. Subvenciones y Medidas Compensatorias**

En esta área se propone establecer disciplinas para el uso de las subvenciones y del recurso a medidas compensatorias, revisando el código actual emanado de la Ronda Tokio. En particular cabe destacar los siguientes elementos de la propuesta de Acuerdo:

- a) Por primera vez define lo que constituye una subvención, en términos de la existencia de una contribución financiera por parte del gobierno o de ingresos que éste deja de percibir.
- b) Adopta un enfoque diferente al actual, mediante la clasificación de subvenciones prohibidas, recurribles y no recurribles, aclarando en esta forma el ámbito de aplicación de las medidas compensatorias.
- c) A condición de que cumplan con detallados criterios, se dispone que no sean recurribles las subvenciones que no sean específicas (de disponibilidad general) y aquellas que aun siendo específicas constituyan asistencia: i) para actividades de investigación realizadas por empresas, o por instituciones de enseñanza superior o investigación contratadas por empresas; y, ii) para regiones desfavorecidas, prestada con arreglo a un marco general de desarrollo regional y no específico.
- d) Establece con mayor precisión las condiciones para la aplicación de contramedidas.
- e) Dispone que los países en desarrollo (excepto los menos adelantados y los que tengan un PNB per capita inferior a mil dólares anuales) deberán eliminar ciertos subsidios a las exportaciones en un plazo de ocho años, prorrogable por otros dos, para aquellos productos en los que haya alcanzado competitividad en las exportaciones. La competitividad se alcanza cuando los embarques de un producto al exterior alcancen una participación de, al menos, 3.25% del comercio mundial de dicho producto por dos años civiles consecutivos.
- f) Obliga a dar por terminada una investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo si se comprueba que: i) el nivel global de las subvenciones concedidas al producto no excede del 2% de su valor, calculado sobre una base unitaria; y, ii) que el volumen de las importaciones subvencionadas representan menos del 4% de las importaciones totales del producto similar en el signatario importador.



- g) Incluye disposiciones de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo como: i) la exención de la prohibición de subvenciones a la exportación para algunos de ellos; ii) exención de la presunción del daño para subvenciones recurribles conforme a ciertas condiciones; iii) establecimiento de un umbral para la acumulación del daño y una cláusula de minimis; y, iv) la exención sobre subvenciones adoptadas en el marco de un programa de privatización, notificado al Comité de Subvenciones.
- h) Crea un grupo de expertos eminentes, quienes emitirán opiniones consultivas sobre la existencia y naturaleza de las subvenciones.

En relación a las propuestas sobre el "Código de Subvenciones" cabrían los siguientes comentarios:

- a) Se da un contenido económico concreto al concepto de trato diferenciado y más favorable.
- b) La obligación de eliminar subsidios a la exportación por parte de ciertos países en desarrollo, la aplicación definitiva del Acuerdo General, y la aceptación de los resultados como un todo, harían innecesario entablar negociaciones bilaterales con los Estados Unidos para obtener la condición de "país bajo el Acuerdo" y así obtener la prueba de daño en ese país.
- c) Algunas de las exenciones más importantes (como la modulación de subvenciones a la exportación, los niveles de umbrales y los períodos para la eliminación de las subvenciones) se otorga sólo a los países en desarrollo clasificados como menos adelantados o a los que tengan un PNB per capita menor a mil dólares anuales.
- d) Debe recordarse que, en las anotaciones finales del Proyecto de Acta Final, se señala que el alcance y la cobertura del Acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios está pendiente. Esto se vincula directamente con la negociación en agricultura.

- e) La definición de subsidio, la clasificación de las subvenciones, las disciplinas sobre derechos compensatorios y el grupo de expertos eminentes, son todos elementos que contribuyen a una mayor claridad, transparencia e imparcialidad en el manejo y administración de estos instrumentos de política comercial, lo que es netamente favorable a los intereses de los países de la región.

### 3. Antidumping

El texto del Acuerdo en materia de "antidumping" es, en gran medida, el resultado del proceso de conciliación y arbitraje realizado por el Presidente del Grupo de Negociación y el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel de altos funcionarios. Entre otros elementos importantes del Acuerdo, cabe señalar las siguientes:

- a) Proporciona nuevas especificaciones para la determinación del dumping, como en los casos de bajos volúmenes de ventas en el mercado interno del país de exportación y en las comparaciones a realizar entre el precio de exportación y el valor normal.
- b) Establece nuevas disciplinas relativas al examen de la relación causal entre el dumping y el daño, así como en el examen de los factores para determinar la amenaza de daño.
- c) Define el término "relacionados" en el contexto de lo que debe ser considerado como industria y la relación que pueda existir entre exportador e importador.
- d) En materia de investigaciones, introduce diversas modificaciones, entre las cuales las más importante es la disposición de minimis. En virtud de ésta, una investigación debe ser terminada de inmediato cuando: i) el margen de dumping es inferior al 2% del valor normal; o, ii) el volumen, actual o potencial, del producto importado es inferior al 1% del mercado interno del producto similar, a menos que los países sujetos a investigación y que tienen participación inferior a ese porcentaje,

conjuntamente tengan más de 2.5% del mercado interno.

- e) Contempla nuevos detalles y procedimientos relativos a la presentación de información por todas las partes interesadas; define mejor la obligación de las autoridades de informar antes de finalizar una investigación, sobre los fundamentos de hecho para tomar una decisión; y proporciona oportunidad para que los consumidores y los usuarios industriales de un producto hagan presente sus puntos de vista durante la investigación. Las autoridades investigadoras también deben considerar las dificultades que tengan pequeñas empresas en presentar información y, en la medida de lo posible, deben prestar asistencia al respecto.
- f) Establece nuevos y más detallados procedimientos, incluyendo plazos para la aplicación y percepción de los derechos antidumping.
- g) Establece la cláusula de extinción, en virtud de la cual un derecho antidumping no puede durar más de cinco años, a menos que antes las autoridades investigadoras hayan determinado lo contrario en el contexto de una revisión del caso. Dicha cláusula también es aplicable a los compromisos de precios que asuman los exportadores.
- h) Incorpora al Código el concepto de anti-elusión, que hasta ahora había sido practicado por los Estados Unidos y la CE, y para cuyos efectos se establecen siete criterios obligatorios y copulativos que deben estar presentes para que sea posible aplicar derechos antidumping a industrias de ensamblaje.
- i) Conforme a su Artículo 13, relativo a la publicidad y explicaciones de las determinaciones, sistematiza el contenido de las notificaciones públicas que deben realizar las autoridades en las diferentes fases de los procedimientos antidumping.
- j) Tiene una disposición nueva, que obliga a las partes que aplican medidas antidumping a contemplar mecanismos que posibiliten incorporar recursos judiciales de revisión o apelación de las decisiones administrativas.

En relación con la propuesta relativas al "Código Antidumping" cabrían los siguientes comentarios:

- a) Las nuevas disciplinas relativas a la determinación del dumping y del daño contribuyen a reducir la posibilidad de arbitrariedad.
- b) La cláusula de minimis y la de las importaciones en cantidades insignificantes constituyen un avance importante, que contribuirá a excluir de las investigaciones a muchas exportaciones de pequeños proveedores que, hasta ahora, habían sufrido los efectos de un verdadero hostigamiento con altos costos.
- c) Las disposiciones relativas a los procedimientos para la presentación de información introducen nuevas disciplinas y obligaciones: Estas contribuyen a una mayor transparencia y otorgan mayor oportunidad a los exportadores y a otros sectores con interés de oponerse a la aplicación de medidas antidumping.
- d) La cláusula de extinción (5 años) es un avance positivo hacia la reglamentación internacional de las medidas antidumping, pese a que existe la posibilidad de mantener en aplicación un derecho antidumping más allá de dicho plazo, como resultado de un examen de la autoridad investigadora.
- e) Pese a que las nuevas disciplinas sobre anti-elusión multilateralizan una práctica de las grandes potencias comerciales, las disposiciones y criterios establecidos implican una disciplina más estricta, que podrá evitar abusos y arbitrariedades.
- f) Las disposiciones sobre publicidad contribuyen a una mayor transparencia y vigilancia, mientras que la revisión por tribunales crea obligadamente un nuevo recurso para defender intereses, incluyendo los de los países exportadores.

- g) No hay novedades en materia de trato diferenciado y más favorable para países en desarrollo.
- h) El texto no ha dejado satisfechas las aspiraciones tanto de países exportadores como de las grandes potencias comerciales. Estas últimas pretendían legitimizar multilateralmente sus prácticas y legislaciones nacionales, lo que obtuvieron de manera limitada. Los países exportadores a esos mercados persiguían disciplinas más estrictas que las del proyecto de Acta Final. Si bien ésto no se logró plenamente, el texto es un avance respecto de la situación actual.

#### **4. Acuerdo (1991) sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**

El texto revisa el Código suscrito en la Ronda Tokio, ampliando su ámbito y cobertura, y mejorando y aclarando sus disposiciones. En particular:

- a) Aclara el concepto clave de "obstáculo innecesario" e introduce criterios para determinar si una medida es necesaria;
- b) Amplía el ámbito del Código a las prescripciones, procesos y métodos de producción.
- c) Excluye a las medidas sanitarias y fitosanitarias, las cuales son reguladas por el acuerdo sobre agricultura y aumenta la transparencia sobre procedimientos relativos a la preparación, adopción y aplicación de reglamentos técnicos;
- d) Refuerza y detalla las disposiciones relativas de estándares técnicos;
- f) Esclarece la medida en que las disposiciones del Código son vinculantes respecto de las actividades de normalización que desarrollan los organismos públicos locales en sus distintos niveles, las instituciones no gubernamentales y los organismos regionales.

- g) Un anexo del texto contempla un Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas. El Código es aplicable a las instituciones públicas centrales, y pueden adherir al mismo otros organismos públicos locales, instituciones no gubernamentales y organismos regionales.
- h) Dispone que el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio recomiende que la Secretaría del GATT procure un entendimiento con la Organización Internacional de Normalización (ISO) para establecer un sistema de información.

Los resultados en este instrumento constituyen una mejora sustancial, tanto en materia de procedimientos como en materia del ámbito de cobertura del Código, aumentando así la transparencia y previsibilidad en el manejo y administración de los obstáculos técnicos al comercio. De particular importancia es el establecimiento del sistema de información con la ISO.

#### **5. Acuerdo (1991) sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.**

El texto propuesto revisa algunas disposiciones del Código suscrito en la Ronda Tokio. En particular:

- a) Se establece que los procedimientos relativos a las licencias no automáticas no deben entrañar más cargas administrativas que las absolutamente necesarias.
- b) Se consignan los criterios para determinar si los procedimientos para el trámite de licencias automáticas no tienen efectos restrictivos sobre el comercio.
- c) Se exige que las autoridades publiquen la información suficiente para que los operadores estén en conocimiento de los fundamentos empleados en la adjudicación de las licencias.

- d) Se establecen plazos para la introducción de nuevos trámites, a fin de que gobiernos y operadores tomen conocimiento oportuno de los cambios y puedan formular observaciones.

## **6. Valoración en Aduana**

El proyecto de texto se limita, principalmente, a revertir la carga de la prueba, que pasa de la autoridad aduanera al importador, en los casos en que aquella tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los valores declarados. Conforme a la Decisión negociada, se le podrá pedir al importador nuevas pruebas.

Además se propone facilitar la participación de los países en desarrollo, flexibilizando las disposiciones para permitir que estos mantengan transitoriamente valores aduaneros mínimos obligatorios. De igual manera se preve una recomendación para que el Consejo de Cooperación Aduanera asista en la elaboración de estudios para enfrentar problemas derivados de la valoración de las importaciones, cuando éstas son realizadas por agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos.

## **7. Normas de Origen**

La Decisión pretende, por una parte, asegurar que las normas de origen no anulen ni menoscaben los derechos que confiere a las partes contratantes el Acuerdo General y, por otra, busca promover la armonización de dichas normas.

El ámbito de aplicación cubre todos los instrumentos de política comercial que requieren el empleo de las normas de origen, con excepción de aquéllas que estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos, conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la cláusula de la nación más favorecida.

La Decisión establece un programa de trabajo de tres años a fin de lograr la armonización de las reglas de origen no preferenciales, para lo cual se crea un Comité de Normas de Origen y un Comité Técnico de Normas de Origen. Este

último funcionará bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera. Durante la transición, la Decisión contempla una serie de disciplinas generales que tienden, en general, a mejorar la transparencia, evitar que estas normas se utilicen con fines proteccionistas y que se apliquen en forma discriminatoria, así como para permitir que los usuarios tengan conocimiento oportuno de los cambios y dictámenes que se produzcan en materia de origen.

Una Declaración anexa se refiere a las normas de origen preferenciales. En ella se establecen ciertos criterios generales similares a los de la Decisión, pero no se promueve la armonización de estas normas.

Con respecto al Proyecto de Decisión sobre normas de origen, cabría señalar que es un virtual congelamiento de la situación actual y da inicio a un proceso de negociación para la armonización de las reglas de origen no preferenciales.

#### **8. Inspección Previa a la Expedición**

El Acuerdo pretende lograr un equilibrio entre los intereses de los países en desarrollo que aplican el sistema de inspección previa al embarque y los de los países exportadores.

Para ello contempla numerosas disposiciones a fin de asegurar: i) la no discriminación; ii) que se respeten otras obligaciones del GATT; iii) que exista la mayor transparencia posible sin perjuicio de que se proteja la información comercial confidencial; y, iv) que existan procedimientos para evitar el conflicto de intereses y las demoras, así como los relativos a la verificación de precios y el examen independiente de las decisiones de la entidad inspeccionadora.

#### **9. Balanza de Pagos**

El objetivo fundamental de este proyecto de Decisión es reestablecer la utilización del Artículo XVIII:8, como instrumento destinado a solucionar dificultades de balanza de pagos y no como un medio de protección de la industria nacional. En los resultados:



- a) Toma como base la Declaración sobre la materia adoptada en 1979 en el contexto de la Ronda Tokio.
- b) Establece, entre otras cosas, lineamientos más precisos para el funcionamiento del Comité de Balanza de Pagos y para la celebración de consultas sobre restricciones impuestas por razones de balanza de pagos.
- c) Los países en desarrollo mantienen la prerrogativa de aplicar restricciones por problemas de balanza de pagos, aunque sujetos a procedimientos más estrictos. Aunque se enfatiza en la adopción medidas referidas a los precios de los productos ( ej: como sobretasas a la importación; depósitos previos ), mantiene la posibilidad de imponer restricciones cuantitativas en circunstancias y condiciones definidas con precisión, las que deben justificarse.

## **10. Solución de Diferencias**

El objetivo del entendimiento en esta materia, es mejorar el sistema de solución de las controversias comerciales, a fin de hacerlo más satisfactorio y expedito, garantizar la preservación de los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo General e interpretar las disposiciones de dicho documento.

Los resultados están recogidos en tres textos que den ser considerados en su conjunto: i) Entendimiento sobre Reglas y Procedimientos de la Solución de Diferencias; ii) Elementos de un Sistema Integrado de Solución de Diferencias; y, iii) Suspensión de las Concesiones.

El proyecto de acuerdo en estas materias permite los siguientes comentarios:

- a) Los textos relativos a la solución de diferencias refuerzan y mejoran considerablemente el sistema actual.

- b) La reversión de la regla de consenso y el mecanismo de apelación contribuyen a que el sistema sea cuasi-automático en sus etapas más cruciales creando, así, las bases para evitar que la parte perdedora en una controversia pueda bloquear el consenso y paralizar los procedimientos.
  
- c) La idea del sistema integrado de solución de diferencias, incluyendo la suspensión de concesiones en sectores diferentes, así como las mejoras señaladas tornaría, en la práctica, innecesaria la aplicación de medidas unilaterales, como las previstas en la legislación de los Estados Unidos (Secciones 301, Super 301 y 301 Especial)

## VI. FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DEL GATT

El Proyecto de Decisión sobre el Funcionamiento del Sistema del GATT cubre dos áreas principales: primero, la mayor vigilancia en el GATT; y, segundo, la contribución del GATT al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a nivel mundial.

- a) En lo que se refiere a la vigilancia: i) se reafirma el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales; ii) se reconoce la importancia de la transparencia en la adopción de decisiones gubernamentales sobre cuestiones de política comercial a nivel nacional; iii) se recomienda y proponen medidas para mejorar los procedimientos de notificación del GATT.
  
- b) En lo que se refiere a la contribución del GATT a la coherencia en la formulación de la política económica a nivel mundial: i) se establece una declaración política sobre la importancia de dicha coherencia; y ii) se pide al Director General del GATT examinar, con las autoridades ejecutivas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, las posibilidades de cooperación mutua y las formas de dicha cooperación.

En materia de funcionamiento del sistema del GATT, caben las siguientes reflexiones:

- a) Para los países de la región, el reforzamiento del sistema multilateral de comercio que resulta del Proyecto de Decisión, y los compromisos de transparencia, son de importancia para la defensa de sus intereses económicos y comerciales.
- b) Los resultados en materia de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a nivel mundial, no resuelven la cuestión de la asimetría entre el ajuste muchos países en desarrollo y la vigencia multilateral de que han sido objeto, por una parte, y la política económica emprendida por países desarrollados, por otra. Sin embargo, el examen y consultas que deberá realizar el Director General del GATT con las autoridades del FMI y BM constituyen una oportunidad para insistir sobre este tema.

## VII. ORGANIZACION MULTILATERAL DE COMERCIO

El Proyecto de Acta Final sugiere el establecimiento de la Organización Multilateral de Comercio "...con objeto de crear la infraestructura administrativa necesaria para la aplicación internacional de los resultados de la Ronda Uruguay."

El Proyecto de Acuerdo sobre la OMC obedece a una concepción global. La OMC constituirá "...el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los miembros...". El Proyecto establece también disposiciones sobre la personalidad jurídica de la organización; su ámbito y funciones; su estructura; su secretaría; su presupuesto y contribuciones; y otras disposiciones de carácter general.

La OMC cubrirá el "nuevo" GATT, "resultante" de la Ronda Uruguay incluyendo: el Protocolo de las Listas Arancelarias; los Acuerdos de la Ronda Tokio resultantes de la Ronda Uruguay; el Acuerdo sobre Servicios y sus instrumentos jurídicos conexos (compromisos iniciales); el Acuerdo sobre Derechos

de Propiedad Intelectual; el Mecanismo de Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. También cubre acuerdos de participación limitada, es decir, los relativos a: Aeronaves Civiles; Compras del Sector Público; Productos Lácteos; y Carne de Bovino.

Pueden ser Miembros de la OMC todas las partes contratantes que acepten todos los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay y que acepten el Acuerdo General en forma definitiva. Los participantes en la Ronda que no son partes contratantes, habrán de terminar primero su proceso de adhesión (al GATT).

La estructura preve una Conferencia Ministerial que se reunirá cada dos años y un Consejo General; asimismo, se establece un Consejo sobre Bienes, uno sobre Comercio de Servicios, otro sobre Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, un Organo de Solución de Diferencias, un Mecanismo de Examen de la Política Comercial, entre otros órganos.

#### VIII. ALGUNAS CONCLUSIONES GENERALES

De la descripción y análisis de los resultados contenidos en el Proyecto de Acta Final, se puede concluir que se refuerza, en algunos casos considerablemente, el sistema multilateral de comercio. En general:

1. En la esfera de las reglas y de los acuerdos de la Ronda Tokio, se resuelven varios de los problemas que afectaban las relaciones comerciales. Pese a sus deficiencias y vacíos, los acuerdos en materia de textiles y vestido y de agricultura implican el inicio de un proceso de gradual integración a las reglas del GATT. Igual ocurre con los aspectos institucionales, el funcionamiento del sistema del GATT y la solución de diferencias.
2. Se respeta y fortalece el principio de no discriminación, pese al mecanismo de modulación de cuotas bajo las normas sobre salvaguardias y la transición en textiles y vestido. En medida importante, los resultados contribuyen a proscribir todo tipo de acuerdo de repartición de mercado o

de comercio administrado, sometiendo los existentes a un proceso de desmantelamiento.

3. El trato diferenciado y más favorable adquiere una concreción práctica y operacional en muchas de las áreas cubiertas por el Proyecto de Acta Final. Aunque sea insuficiente, revela el propósito de ir más allá de las normas programáticas y de las buenas intenciones.
4. En cuanto a los nuevos temas (protección de los derechos de propiedad intelectual y servicios), se culmina con un importante esfuerzo de codificación de nuevas disciplinas en sendos marcos multilaterales de derechos y obligaciones.
5. El sistema de solución de diferencias, resulta significativamente fortalecido y parece encaminarse a resolver los problemas y vacíos que presentaba. En éste reposa la garantía, en especial para países medianos y pequeños, de tener un efectivo recurso para proteger sus intereses y concretar los beneficios derivados de derechos y obligaciones.
6. El establecimiento de una Organización Multilateral de Comercio deriva de la necesidad de administrar resultados que van más allá del comercio de bienes. Por primera vez existiría una verdadera organización ( y no un mero acuerdo ), y con una competencia ampliada (y ampliable) con la potencial capacidad política para administrar los resultados.
7. Aunque los resultados sobre acceso a los mercados están pendientes, se pueden formular dos consideraciones:
  - a. El fortalecimiento del sistema en reglas, funcionamiento, solución de diferencias y aspectos institucionales apuntalará los resultados en materia de liberalización del comercio en las negociaciones sobre acceso.
  - b. La modalidad de negociación producto por producto, sobre la base de peticiones y ofertas (planteada por los Estados Unidos), ha

demostrado ser insuficiente y perjudicial para el proceso negociador. Además, inevitablemente margina y, en algunos casos, excluye a productos de gran importancia e interés de países pequeños y medianos pero que tienen una participación relativamente pequeña en los grandes mercados.

8. Los resultados de la Ronda Uruguay se insertan en el proceso de globalización y de cambios acelerados e interdependientes en la economía mundial. Los textos relativos a los derechos de propiedad intelectual, los servicios y la agricultura, indican que la comunidad internacional ha procedido bajo la convicción de que el sistema multilateral de comercio ya no puede limitarse a establecer disciplinas sobre las políticas e instrumentos nacionales que regulan, en la frontera, el comercio de bienes.

En el fondo, las nuevas normas sobre propiedad intelectual y servicios regulan aspectos muy importantes de las condiciones de producción del conocimiento, y en particular de la tecnología, así como modalidades de prestación transfronteriza y también las que requieren de una presencia comercial bajo la forma de inversión extranjera. En agricultura se trata de una reforma de las políticas nacionales agrícolas, estableciendo límites efectivos a éstas.

9. La interrogante sobre la permanencia de estas tendencias sólo puede ser abordada con un análisis más exhaustivo de la evolución de la economía mundial, de las nuevas formas de organización de la producción de bienes, servicios y conocimientos, y de la creciente interdependencia en las relaciones económicas internacionales. No obstante ello, parece claro que la acción multilateral de los gobiernos no podría seguir siendo enfocada como derechos y obligaciones organizados en compartimientos estancos. Desde esta perspectiva, conviene reflexionar sobre cuestiones y temas que están estrechamente relacionados con el comercio, pero que aún no cuentan con una regulación multilateral. Un ejemplo específico lo constituye la regulación interna que los países tienen sobre la competencia.

10. El tema "vedette" de estos años, el medio ambiente, debe ser enfrentado para resolver la aparente contradicción que presenta esa esfera con la del comercio. Ello debe realizarse para evitar que la fuerza política y los intereses económicos permitan el empleo de medidas comerciales para lograr objetivos ambientales cuando: i) no hay consenso o acuerdo internacional sobre estos últimos, y; ii) las medidas comerciales no sean las óptimas desde un punto de vista de la eficiencia económica.
  
11. Finalmente, en materia del vínculo deuda, financiamiento y comercio, la ausencia de una acción concertada y de propuestas operacionales en el plano comercial, conjugado con la indiferencia de países desarrollados y otros en desarrollo, obliga a perseverar en los esfuerzos para desencadenar una efectiva cooperación internacional para enfrentar, en el contexto del sistema multilateral de comercio, el persistente problema de los recursos para el desarrollo como uno de los más importantes desafíos del futuro.

En ésta y otras cuestiones pertinentes, es necesario asegurar que tanto los países de la región como la OMC refuercen las vinculaciones y coordinación con los organismos y agencias especializadas pertinentes.

-----









V Reunión de Consulta sobre la  
Ronda Uruguay de Negociaciones  
Comerciales Multilaterales

SP/V-RC-NCM/DT N° 2  
Original: Inglés  
Fecha: Mayo, 1990

Ginebra, 11-12 Junio, 1990

**LAS NEGOCIACIONES DE LA RONDA URUGUAY: EL PAQUETE FINAL**



## INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION.....	1
II. LAS CARACTERISTICAS DE UN PAQUETE.....	4
El contenido de un paquete.....	6
La adopción de los resultados .....	8
III. EL PEOR DE LOS RESULTADOS POSIBLES .....	14
IV. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	20
Aspectos de la estrategia .....	20
La adopción de los resultados .....	22
Cuestiones de principio .....	23
Una Organización Mundial de Comercio.....	25
La Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a Celebrarse en Julio.....	27
Anexo: Decisión N° 296 sobre la Ronda Uruguay del XV Consejo Latinoamericano.....	30



## I. INTRODUCCION

El 13 de julio de 1978, cuando la Ronda Tokio entró en su fase final, algunas delegaciones de los países industrializados dieron a conocer una declaración de nueve páginas respecto al estado de las negociaciones. La primera frase de la declaración dice:

"Las delegaciones de algunas grandes naciones comerciantes han llegado a un marco de entendimiento sobre los principales elementos de una transacción global para la Ronda de Tokio. Este marco contiene los elementos necesarios, susceptibles de desarrollo mediante ulterior negociación entre estos y otros participantes, para asegurar la feliz conclusión de las negociaciones de conformidad con los objetivos de la Declaración de Tokio de septiembre de 1973" 1/.

Este documento dio lugar, al día siguiente, a una respuesta de los países en desarrollo, en la cual se afirmaba que:

"Los países en desarrollo no fueron consultados acerca del Marco de entendimiento para la Ronda de Tokio, expuesto en una declaración de algunas grandes naciones comerciantes el 13 de julio de 1978. Una evaluación completa y equilibrada de la situación en que se encuentran actualmente las negociaciones de la Ronda de Tokio no puede hacerse sino con la participación plena de todos los países interesados" 2/.

---

1/ MTN/INF/33, 14 de julio de 1978

2/ MTN/INF/38, 15 de julio de 1978

Algunos días antes de este intercambio, la delegación de Yugoslavia, hablando en nombre de los países en desarrollo en una reunión del Comité de Negociaciones Comerciales, había planteado lo siguiente:

"...los países en desarrollo entienden que en estas negociaciones el problema no consiste en que unos cuantos países presenten un conjunto de medidas sobre el que haya que expresar una opinión, y que en realidad se trata de lograr la plena participación de todos, en pie de igualdad, en todos los temas de la negociación que sean de interés común...No podemos proceder sobre la base de que un grupo formado por unos pocos países considere conveniente mantener a otros países al margen de los acuerdos si estos últimos no están en condiciones de aceptar su enfoque conceptual 3/.

Después de un poco más de diez años, otra ronda de negociaciones comerciales multilaterales terminará e inevitablemente la atención está empezando a enfocarse sobre la forma del paquete de resultados. Cabe preguntarse: ¿Se encuentran ahora los países en desarrollo en la misma posición que hace diez años? Para aquellos países en desarrollo que han participado activamente en la Ronda Uruguay, la respuesta a esta pregunta es, probablemente, negativa. Mucho ha cambiado desde la Ronda Tokio. Ya no es tan fácil ignorar los intereses de los países en desarrollo y de los pequeños países industrializados, como si las decisiones importantes fueran del dominio exclusivo de las principales potencias comerciales.

---

3/ MTN/INF/W/35. 6 de julio de 1978



Tal vez debido a la experiencia de la Ronda Tokio, los métodos de trabajo en la Ronda Uruguay han sido mucho más transparentes. Reuniones formales de los grupos de negociación han sido celebradas regularmente y reportadas detalladamente. Los países en desarrollo han participado activamente en las negociaciones.

Sin embargo, se advierten claramente ciertos peligros en el horizonte. En aproximadamente ocho meses, la Ronda Uruguay terminará. Actualmente, hay cuestiones abiertas en prácticamente cada área de las negociaciones, algunas de las cuales son de una gran complejidad. La Ronda Tokio fue considerada como la más compleja negociación comercial internacional realizada hasta entonces. Sin embargo, en comparación, el número mucho mayor de aspectos bajo negociación en la Ronda Uruguay hace parecer a la Ronda Tokio bastante sencilla. En tal realidad, el principal peligro que debe evitarse en las actuales circunstancias, consiste en que, en medio de la presión y apresuramiento de los meses finales, la relativa transparencia que ha prevalecido hasta ahora pueda desvanecerse, y que los pequeños países en términos de comercio se encuentren una vez más con ofertas finales de negociación que no les satisfacen pero que no pueden rechazar.

Considerando prácticas anteriores y teniendo en mente la extensa cobertura de la Ronda Uruguay, es obvio que las negociaciones serán finalizadas con un determinado paquete de resultados. Sin duda alguna, el proceso para definir tal paquete se ha iniciado en muchas capitales. Este será un ejercicio difícil y complicado. En parte tal situación se explica porque muchos de los temas de la Ronda Uruguay son controvertidos y considerados como importantes y aún esenciales, para participantes claves en las negociaciones. Debe destacarse, además, que todos los elementos básicos que definen la esencia misma del sistema comercial internacional están en la mesa de negociaciones.

No es propósito de este documento especificar de una manera precisa un paquete de negociaciones deseable para los países en desarrollo. Es difícil considerar que un paquete único podría satisfacer las aspiraciones y necesidades de tales países. El objetivo del documento, es el de estimular una discusión acerca de la idea del paquete final, para enfatizar la importancia de tomar una postura activa respecto a su diseño y explorar algunas ideas preliminares y generales acerca de cuál podría ser considerado el mínimo de condiciones aceptables para que la Ronda Uruguay tenga una conclusión exitosa. En tal sentido, la primera parte contiene reflexiones sobre el particular.

El resto de este documento está dividido en tres secciones, que tratan sobre los siguientes asuntos: (i) profundizar sobre el concepto del paquete de negociación, y enfatizar la importancia de la forma en que las decisiones son tomadas con respecto a la adopción formal de los resultados; (ii) presentar una discusión hipotética sobre un escenario con los resultados más negativos desde la perspectiva de los países en desarrollo, analizando algunas de las principales áreas donde estos países puedan percibir la necesidad de proteger sus intereses, y, (iii) sobre la base del análisis de los dos temas anteriores, intentar identificar ciertos elementos que podrían contribuir a un resultado satisfactorio en las negociaciones.

## II. LAS CARACTERISTICAS DE UN PAQUETE

Independientemente de los resultados de la Ronda Uruguay, el sistema comercial nunca volverá a ser el mismo. Durante ciertos períodos en la historia del GATT, los países han sido capaces de mantener un statu quo evitando un mayor deterioro del sistema, mientras surge la oportunidad de mejorar la situación. Esta opción no está disponible ahora, pues se han

producido cambios significativos en las relaciones comerciales internacionales y determinadas cuestiones básicas están en la mesa de negociaciones. Esta realidad tendrá que ser reflejada en los resultados de la Ronda Uruguay.

Por lo tanto, la pregunta central a contestar, es si el resultado de la Ronda Uruguay servirá de soporte a la evolución de las relaciones comerciales basadas en acuerdos no discriminatorios y despolitizados que proporcionen oportunidades comerciales crecientes y beneficiosas a lo largo del tiempo, o si la Ronda Uruguay será lo suficientemente insatisfactoria para un número tan grande de participantes, que éstos sistemáticamente procuren alternativas al multilateralismo. En cierto grado, esto último ya ha empezado a ocurrir. El regionalismo ha florecido aunque no necesariamente en una manera que deba ser considerada como hostil al multilateralismo. Más amenazadora es la política comercial discriminatoria que ha sido aplicada con mayor frecuencia como un medio para satisfacer las demandas proteccionistas, y que, a la vez, minimiza el riesgo de provocar represalias. Además, hay crecientes tendencias a adoptar interpretaciones unilaterales de las reglas y prácticas comerciales sin consideración a las normas y los procedimientos asumidos en el plano multilateral.

A pesar de las crecientes tensiones que agobian a la integridad del sistema multilateral de comercio, en la opinión de la mayoría de los países, éste aún no ha sido desacreditado. En efecto, los países todavía no están dispuestos a rechazar al multilateralismo como la piedra angular de las relaciones comerciales internacionales. Si esto no fuera así, la Ronda Uruguay no se estaría realizando. Pero en vista de las fallas acumulativas, es también claro que una Ronda Uruguay que no sea exitosa conduciría, en la práctica a una profunda hibernación del sistema multilateral de comercio. El

daño económico que semejante resultado significaría para los países participantes debería ser motivo de una gran preocupación. Esta posibilidad representa una preocupación aún más grande para aquellos países, especialmente los países en desarrollo, que dependen en mayor medida y corren mayores riesgos en un sistema de intercambio multilateral no discriminatorio que promueva un comercio más libre. Los países más grandes y poderosos podrían quizás sobrevivir en un entorno de arreglos bilaterales y regionales que administren el comercio y repartan los mercados. En otras palabras, un nuevo deterioro del sistema es algo que los países de la región no podrían aceptar, por lo que es su responsabilidad proteger y fortalecer los principios y objetivos fundamentales del sistema.

#### El contenido del paquete

A partir de los antecedentes antes mencionados, es útil considerar las opciones que enfrentan los países, a medida que la Ronda Uruguay llega a su fin. Específicamente, ¿cuáles deben ser las características del paquete final? Como se mencionó anteriormente, es inconcebible que los resultados no sean presentados en una forma que represente algo positivo para todos. Hasta ahora, quince grupos de negociación han estado operando en forma relativamente independiente. Los vínculos entre los temas de cada grupo no se han concretado o han estado relativamente implícitos. De ahí la importancia y complejidad del ejercicio en torno al diseño del paquete que tendrá lugar en los siguientes meses.

Existen dos elementos centrales en cualquier paquete de resultados. La línea divisoria entre estos elementos podría ser no muy clara, pero la diferencia entre ellos sí la es. En efecto, en algunas áreas los resultados podrían ser claramente

definidos y declarados. En otras, los resultados podrán ser parciales o inexistentes, pero habrá acuerdo para continuar trabajando en el asunto en cuestión después que las negociaciones hayan terminado. Cualquier tema que no sea ubicado en una u otra de estas categorías sencillamente desaparece. Ejemplos de estos diferentes tipos de resultados pueden fácilmente ser identificados en la Ronda Tokio. Los resultados arancelarios y los códigos, por ejemplo, fueron terminados como parte del paquete de resultados de la Ronda Tokio, aunque, en algunos casos, como el Acuerdo sobre Compras del Sector Público, se previeron negociaciones adicionales. Por otro lado, en las áreas de salvaguardias y agricultura no hubo resultados, pero se acordó continuar buscando soluciones. Finalmente, no hubo resultado en las negociaciones sobre las restricciones a la exportación y las basadas en un enfoque sectorial, y tampoco hubo seguimiento en el programa de trabajo posterior a la Ronda Tokio.

La dinámica de las negociaciones comerciales multilaterales establece que el resultado sea definido al final del proceso. Ningún participante puede aceptar que ciertas cuestiones específicas de su interés sean tratadas como ajenas al paquete final. Hasta que se produzca el consenso definitivo, no es realista esperar que los países acepten relegar cuestiones de su interés a la categoría de asuntos pendientes o eliminarlos completamente de la agenda multilateral.

Sin embargo, en vista de la virtual certeza que, al finalizar la Ronda Uruguay, no todo será resuelto a satisfacción de todos los participantes, parecería importante iniciar un examen de las prioridades y necesidades en términos del paquete final. Existen, en efecto, dos partes independientes en ese ejercicio. Una implica identificar lo que el participante interesado desea de las negociaciones, y la otra consiste en

lo que está dispuesto a ofrecer a cambio. Para los participantes más importantes en las negociaciones existe un vínculo estrecho y una necesidad, en términos de política interna, entre lo que ofrecen y reciben.

#### La adopción de resultados

Además del contenido de un paquete final, hay otra cuestión importante y sensible que debería recibir atención cuidadosa cuanto antes. Esta es la pregunta respecto a cómo los resultados de la Ronda Uruguay son formalmente adoptados y cómo se les otorga la fuerza de derecho internacional.

Hasta la Ronda Tokio, éste fue un aspecto sencillo, ya que los resultados de la negociación arancelaria fueron formalizados en protocolos con las listas de concesiones que se integraron al Acuerdo General. Sin embargo, con la extensión de las negociaciones multilaterales, al incluir aspectos no arancelarios, esta sencillez desapareció. Los Códigos de la Ronda Tokio fueron elaborados como acuerdos o arreglos independientes y autosuficientes, pero orgánicamente vinculados al Acuerdo General mediante ciertos requerimientos de informes contenidos en los códigos mismos y en una decisión de las PARTES CONTRATANTES 4/.

La Decisión de las PARTES CONTRATANTES define la situación jurídica de los Acuerdos y Arreglos de la Ronda Tokio en relación con las atribuciones de dichas PARTES, así como los derechos de las partes contratantes individuales no signatarias de los códigos. En la Decisión, las PARTES CONTRATANTES: (i) reafirman su intención de asegurar la unidad y coherencia

---

4/ Decisión del 28 de noviembre de 1979, titulada "Acción de las PARTES CONTRATANTES en relación con las Negociaciones Comerciales Multilaterales, BISD 26/201.

por los códigos; (iii) indican que las PARTES CONTRATANTES recibirán informes regulares de los comités y consejos de los códigos y podrán solicitar información adicional sobre el funcionamiento de los códigos, y (iv) aclaran que las partes contratantes no signatarias tienen el derecho de seguir los procedimientos de los comités y consejos de los códigos.

Esta Decisión tuvo el propósito de preservar los intereses de los no signatarios de los códigos. Sin embargo, en la actualidad muchos países consideran que tal propósito no se ha obtenido. Existe una opinión generalizada que los códigos han llevado una vida independiente, con el papel de vigilancia de las PARTES CONTRATANTES desempeñado de manera superficial y que no ha implicado el ejercicio de un control significativo, ni ha protegido los intereses de los no signatarios. Más aún, puede argumentarse que las PARTES CONTRATANTES no tienen ni el derecho ni la autoridad para asumir una vigilancia y un control efectivos de los procesos y decisiones de los comités de los Códigos, ni pueden desaprobado u objetar tales decisiones. No es la intención pronunciarse en este documento sobre esta situación. El aspecto fundamental a considerar la posibilidad que un sistema de estratos múltiples, que comprende diversos niveles de obligación para diferentes miembros del sistema, puede mantenerse unificado y no discriminatorio. Este aspecto es uno de los asuntos cruciales en la Ronda Uruguay.

Puede ser útil considerar los diferentes enfoques que podrían ser adoptados para formalizar los resultados de la Ronda Uruguay. Primeramente, un nuevo aspecto que ha surgido es si determinados elementos de la Ronda Uruguay deberían tener alguna relación con el Acuerdo General. La separación de las negociaciones en comercio de servicios y comercio de bienes en

la Ronda Uruguay ha sido la manifestación más obvia de esta cuestión. Los países en desarrollo desearon mantener a los servicios separados a fin de aminorar la probabilidad de ser presionados a otorgar concesiones en esa área con el objeto de asegurar la liberalización del comercio de mercancías; y también por la preocupación ante la posibilidad de represalias en el área de bienes, resultante de una supuesta violación de las obligaciones en el área de servicios. A medida que las negociaciones han avanzado parece crecientemente probable que un acuerdo sobre el comercio de servicios sea alcanzado, independientemente de los acuerdos actuales y futuros en el área de comercio de mercancías. Si este es el caso, un instrumento jurídicamente independiente y autosuficiente será establecido.

Otra área importante en donde este aspecto ha emergido es en las negociaciones acerca de la propiedad intelectual. Algunos países en desarrollo han sostenido que estas negociaciones deberán ser divididas en diferentes componentes, siendo incorporados al GATT los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionadas con el comercio mientras que el resto debe ser tratado en el marco de otros convenios internacionales. Puesto que es probable que se negocien normas, estándares y mecanismos multilaterales para hacer respetar dichos derechos, se vuelve más imperativo el deseo de los países en desarrollo de eliminar los aspectos no comerciales del ámbito del GATT.

Al considerar los elementos que puede contener el paquete de resultados de la Ronda Uruguay, una primera opción respecto a la adopción de compromisos en materia de propiedad intelectual y de servicios es una separación legal del Acuerdo.

Una segunda opción, que potencialmente sería aplicada a las áreas de negociación de la Ronda Uruguay que tratan de las



reformas de las reglas existentes o de la elaboración de las nuevas reglas, sería modificar el Acuerdo General. Esto ha sido discutido con frecuencia como una opción en el pasado, pero tales cambios han sido muy limitados 5/.

La modificación del Acuerdo General requeriría la aprobación de una mayoría de dos terceras partes, (y en algunos casos, la aprobación debe ser por unanimidad) de las partes contratantes.

En la práctica, cuando los cambios han sido relativos a reglas, a diferencia de consolidaciones arancelarias, ha habido una preferencia por acuerdos, decisiones o declaraciones independientes adoptadas por las PARTES CONTRATANTES sobre la base de un consenso. Por ejemplo, mediante Decisión tomada en 1979 por las PARTES CONTRATANTES se aprobó la Cláusula de Habilitación que introdujo excepciones permanentes al Artículo I del Acuerdo General. Ha de ser motivo de futura reflexión si sería conveniente modificar ciertas normas del GATT a fin de permitir una mayor flexibilidad en la adaptación y ajuste de sus disciplinas y obligaciones a un entorno dinámico y en permanente cambio.

La tercera opción es el enfoque de códigos ("code approach") discutido anteriormente. Hay la probabilidad de que existan presiones para establecer códigos en algunas áreas de la Ronda Uruguay. Los proponentes de dicho enfoque lo encuentran atractivo porque lo consideran como un medio para definir disciplinas sin necesidad de asegurar un consenso de todos los participantes en las negociaciones. También es percibido como un instrumento para aplicar condicionalmente el trato de la Nación más Favorecida y, de esa manera, ejercer

---

5/ El Acuerdo General fue revisado en la Sesión de Revisión de 1955. La Parte IV fue adicionada en 1965.

presión sobre los no signatarios de un código para inducirlos a adherirse al mismo. Algunos participantes de la Ronda Uruguay han llegado a considerar la no adhesión a un código por parte de otro país como evidencia del mantenimiento de medidas no arancelarias. Esta última actitud es contraria a la intención de la Decisión de 1979 de las PARTES CONTRATANTES descrita más arriba, que claramente procura proteger los derechos adquiridos de las partes contratantes individuales, incluyendo el derecho a un tratamiento no discriminatorio. En la práctica, los códigos de la Ronda Tokio no siempre han funcionado en esta forma. Más aún, parecería que el trato de la Nación más Favorecida condicional se ha vuelto una política más arraigada en algunos países industrializados.

Como una cuestión de principio, el enfoque de códigos diseñado para permitir la aplicación condicional de la Nación más Favorecida es indeseable, pues menoscaba la integridad y la unidad del sistema y hace que sea más fácil que las naciones más poderosas impongan su voluntad sobre las más débiles. Dado que la amenaza de discriminación implícita en la aplicación condicional del principio de la Nación más Favorecida es necesaria únicamente cuando los países están siendo persuadidos de hacer algo que no consideran consecuente con sus propios intereses, es difícil encontrar alguna justificación para la discriminación bajo los códigos. Por otro lado, en áreas específicas, algunos países pueden desear suscribir disciplinas de mayor alcance que las áreas existentes, mientras que otros pueden percibir que no están en condiciones de asumir obligaciones adicionales. En la medida en que no se considere esta eventualidad, existe una fuerte posibilidad que países con intereses similares celebren acuerdos paralelos entre sí fuera del alcance del control y de la vigilancia multilateral, llevando precisamente al tipo de política discriminatoria que los países en desarrollo procuran evitar.

desarrollo cuyo comercio ha sido discriminado en contra y desfavorablemente afectado, tienen gran interés en una liberalización del comercio así como un mejoramiento de las oportunidades de acceso al mercado. Ante una gran presión por lograr un resultado en la etapa final de la Ronda Uruguay, no es inconcebible que los Estados Unidos y las Comunidades Europeas busquen soluciones alternativas al no ser capaces de ponerse de acuerdo para liberalizar el comercio.

Una manera de aliviar la presión presupuestaria de las políticas de apoyo sin liberalizar el comercio sería celebrar acuerdos de repartición de mercados. Los principales productores delimitarían efectivamente sus respectivas esferas de influencia en el mercado. Más o menos explícitamente esto implicaría una asignación de mercados y un compromiso de no competir entre sí más allá de un determinado nivel. Los países exportadores eficientes, que junto a los Estados Unidos están actualmente buscando una sustancial liberalización del comercio, se encontrarían en la incómoda posición de tener que escoger entre continuar defendiendo sus principios o negociar para obtener una parte del mercado. Ante la incertidumbre de un resultado ideal que se procura obtener, sería difícil que los países desestimaran una solución basada en repartición de mercados que, aunque no es la óptima, al menos otorga cierta seguridad de acceso. Por su parte, los países en desarrollo que han expresado preocupación por los efectos de una liberalización del comercio agrícola sobre sus términos de intercambio, perderían aún más bajo acuerdos de repartición de mercados que con la eliminación de subsidios a la exportación, ya que los precios mundiales del comercio agrícola serían elevados efectiva y de manera más permanente como consecuencia de dicho tipo de acuerdo.

Una pregunta que debe hacerse es si el escenario que se acaba de describir es plausible. Los resultados agrícolas de la Ronda Tokio, por limitados que hayan sido, pueden ser ilustrativos. En tal sentido, caba preguntarse: ¿Es el Acuerdo de los Productos Lácteos algo más que un arreglo de repartición de mercados? Debe recordarse que tales acuerdos pueden formularse en términos de restricciones cuantitativas o menos directamente mediante compromisos de precios mínimos. En el contexto de este tipo de acuerdos, es difícil creer que productores eficientes pequeños o que son nuevos exportadores, recibirían una participación en el mercado acorde con su competitividad. Los acuerdos de textiles y acero constituyen prueba suficiente de esta realidad.

Las negociaciones de salvaguardias también ilustran la importancia de una cuestión de principio en particular. Durante aproximadamente dos décadas, las salvaguardias han sido un tema prioritario en las negociaciones. Pese a que existen varias cuestiones en esta área, la raíz del problema ha sido la creciente tendencia a aplicar de hecho salvaguardias selectivas en los sectores más sensibles. En las últimas fases de la Ronda Tokio, estuvo a punto de lograrse un acuerdo sobre las salvaguardias que hubiera permitido selectividad o medidas de salvaguardia discriminatorias. Ese resultado fue frustrado en el último minuto gracias a la resistencia de los países en desarrollo. Desde entonces, estos países se han mantenido resueltos en su oposición a la selectividad, ante un apoyo activo a esta última por parte de algunos países industrializados y de la equívoca posición de otros.

No está claro si los países en desarrollo podrán resistir efectivamente la legitimización de la discriminación en esta área. Sin embargo, sus razones para mantener dicha resistencia son muy persuasivas. Si alguna vez se permitiera la selectividad, ninguna vigilancia multilateral sería efectiva para evitar la pérdida de acceso al mercado y de oportunidades

El reto que debe asumirse en el marco de la Ronda Uruguay, es entonces, crear las condiciones bajo las cuales el enfoque de códigos no sea utilizado para asegurar ventajas en las negociaciones, sino para extender el alcance de las disciplinas comerciales en beneficio de todos los miembros de la comunidad comercial. Un camino para alcanzar tal objetivo podría ser: (i) asegurar la completa participación de todas las partes interesadas en la negociación de las reglas sustantivas a ser establecidas; (ii) no permitir la aplicación discriminatoria de esas reglas en contra de los no signatarios; (iii) un entendimiento en el sentido que todos los países suscribirían las nuevas reglas a su debido tiempo a cambio de la plena participación en el diseño de las reglas y la garantía de no discriminación; y (iv) garantizar el derecho de los países de adherirse a acuerdos no universales, sin tener que negociar un conjunto de condiciones particulares que van más allá de los requerimientos de las reglas establecidas 6/.

Si estas condiciones no se reúnen, los códigos fragmentarían el sistema, legitimizarían la discriminación y promoverían las relaciones comerciales basadas en el poder y no en el derecho.

Finalmente, una vez que los códigos estuvieran establecidos, deberían quedar sujetos a un completo control multilateral. El ejercicio de dicho control aseguraría la consistencia entre los códigos y otras disciplinas internacionales, proporcionaría los recursos legales contra cualquier anulación o menoscabo de los derechos de los no signatarios de los códigos, y aseguraría la transparencia.

---

6/ Estas ideas son pertinentes para los Códigos y Acuerdos existentes. También lo son respecto de varias propuestas formuladas en diferentes áreas de las negociaciones que implícita o explícitamente sugieren que los resultados respectivos podrían ser materializados en instrumentos del tipo de los Códigos. Algunas de estas son: inspección pre-embarque, reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias, acuerdo para la transición en textiles y vestido, salvaguardias, TRIPS, TRIMS, servicios, etc.

### III. EL PEOR DE LOS ESCENARIOS POSIBLES

En la sección anterior, la atención se centró sobre el concepto y las características del paquete de resultados finales de las negociaciones y sobre cómo éstos podrían ser alcanzados y adoptados formalmente.

Esta sección es esencialmente ilustrativa. Respecto de algunas de las actividades más importantes de las negociaciones, se describen posibles resultados que podrían ser considerados perjudiciales para los intereses de los países en desarrollo en general. Este ejercicio tiene un doble propósito. El primer lugar, se trata de enfatizar la importancia de una postura activa de los países en desarrollo en la definición del paquete final. En segundo lugar, se intenta identificar tentativamente y con un cierto nivel de abstracción algunos resultados que los países en desarrollo desearían evitar. Este ejercicio será pertinente para la sección final del presente documento que considera los elementos de un resultado satisfactorio de la Ronda Uruguay.

Para tomar uno de los temas más contenciosos de la Ronda Uruguay, el de la agricultura, no es difícil imaginar un resultado perjudicial para los países en desarrollo. La agricultura es una fuente de considerable fricción entre las principales potencias comerciales. Hay también diferencias significativas en las posiciones de los países en desarrollo. Una razón importante por la cual la agricultura ha sido seriamente considerada en la Ronda Uruguay, es que hay presiones para reformas provenientes de varias fuentes. Los países industrializados proteccionistas están enfrentando una restricción presupuestaria en la medida en que suben los costos de sus programas de apoyo. Los países exportadores eficientes, incluyendo tanto a países desarrollados como en

de especializarse ventajosamente, que se derivarían de una protección selectiva. Como se sugirió anteriormente, un importante atractivo de la protección discriminatoria, es que facilita niveles más altos de protección con un menos riesgo de retaliación. Un problema similar al de las salvaguardias selectivas ocurre cuando las acciones antidumping y de derechos compensatorios son aplicadas como instrumentos proteccionistas de facto, en lugar de una legítima defensa en contra de las prácticas desleales del comercio.

La situación respecto al comercio de textiles y vestimenta es una buena ilustración de la clase de resultado que podría esperarse del otorgamiento de legitimidad a la discriminación en materia de salvaguardias. La enorme dificultad que se enfrenta para revertir la aplicación discriminatoria de restricciones del comercio en este sector, constituye amplia evidencia acerca de las razones por las cuales la selectividad debiera ser resistida. Las restricciones al comercio de textiles y vestimenta además de haber adquirido un carácter casi permanente, han sido intensificadas a lo largo del tiempo. Revertir el Acuerdo Multifibras (AMF) es un objetivo importante de muchos países en desarrollo en la Ronda Uruguay, pero que encuentra una fuerte resistencia en los países importadores. Además, muchos países en desarrollo han expresado sus reservas frente al hecho de competir en un mercado abierto (es decir, sin cuotas garantizadas) frente a productores de bajo costo, tales como ciertos países del Asia y el Sureste Asiático. Si el AMF no se desmantela como parte del paquete de resultados de la Ronda Uruguay, es difícil considerar cómo el establecimiento de acuerdos semejantes en otros sectores pudiera ser resistido con éxito en los próximos años. En este caso, la forma en que se apliquen los resultados es, una vez más, un elemento clave. Independientemente de la configuración que adopte un acuerdo de transición, éste debería formar

parte integral del sistema del GATT (por ejemplo, un protocolo), aprobado por todos los participantes de la Ronda y sujeto plenamente al mecanismo de solución de diferencias del GATT y a la vigilancia y el control efectivos de las PARTES CONTRATANTES.

Diversas cuestiones claves para los países en desarrollo surgen en las nuevas áreas de negociación. El comercio de servicios, la protección de la propiedad intelectual y las medidas de inversión relacionadas con el comercio, son áreas respecto de las cuales se plantean cuestiones relativas a la medida en que los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay debieran ser incorporados o vinculados legal e institucionalmente al Acuerdo General, tal como se ha analizado anteriormente.

Pero además, existen muchos otros aspectos sustantivos en juego en cada una de estas áreas. Por ejemplo, en el comercio de servicios, una consideración principal para los países en desarrollo es hasta qué punto los derechos de establecimiento o inversión serán garantizados en el proceso de liberalización. Otro aspecto es el margen que tendrán los países en desarrollo para negociar sectores de servicios de su interés, y las posibilidades de oponerse a las presiones para asumir compromisos en sectores en los cuales la liberalización resultaría onerosa o inconveniente. La lista de estos aspectos podría alargarse mucho más. Sin embargo, el punto básico no es analizar la sustancia de estas cuestiones, sino más bien enfatizar la importancia de la participación activa en el proceso de decisión sobre estos asuntos. En los nuevos temas hay un serio riesgo que los países en desarrollo se vean ya sea forzados a aceptar compromisos indeseados o bien excluidos de arreglos con la consecuente discriminación en su contra.



Un área donde la Ronda Uruguay puede exhibir un cierto progreso es la relativa a la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio. En el pasado, su participación frecuentemente se ha caracterizado en términos de un trato especial y diferenciado, de tal forma que las disposiciones específicas a favor de estos países han sido consideradas por las naciones desarrolladas como concesiones de última hora e imperfecciones del sistema.

Como resultado de las negociaciones en las nuevas áreas, hay un creciente reconocimiento de que las necesidades de los países en desarrollo en el sistema no son idénticas a las de los industrializados. El crecimiento y el desarrollo no son siempre compatibles con la política de comercio más libre, y la simple y tardía adición al sistema de unos pocos apéndices no puede ser satisfactoria ni adecuada para los países en desarrollo. Es en este contexto donde se ha producido un considerable debate sobre la dimensión del desarrollo en el sistema de reglas comerciales multilaterales y acerca de la importancia de asegurar que las necesidades del desarrollo sean reconocidas y atendidas como un aspecto integral de arreglos comerciales. Queda por verse si esta nueva concepción será elaborada y traducida en resultados positivos en la Ronda Uruguay 6/.

---

6/ Para un análisis de este tema, véase documento de la UNCTAD "La Dimensión del Desarrollo en el Comercio Internacional. Elementos para la Participación de los Países en Desarrollo en el Sistema Multilateral de Comercio", por Eduardo Pérez Motta y Patrick Low.

#### IV. RESUMEN Y CONCLUSIONES

A medida que la Ronda Uruguay se acerca al final, tres aspectos diferentes del proceso se han analizado en este documento. Uno ha examinado la estrategia, y los otros dos han considerado ciertas cuestiones sustantivas. El propósito del documento ha sido incentivar un mayor debate sobre cómo los países en desarrollo ven el proceso final de la Ronda Uruguay, y cómo se proponen promover y defender sus intereses en el mismo. Debe subrayarse que las sugerencias efectuadas son preliminares en la medida en que, dada la especificidad de los intereses de cada país a un nivel desagregado, la discusión necesariamente se ha centrado en las cuestiones de orden más general y de amplio interés para los países en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay. Los tres aspectos de la participación en las etapas finales de la Ronda Uruguay que han sido abordados serán resumidos a continuación:

##### 1. Aspectos de la estrategia

Una lección importante de la Ronda Tokio es que los participantes más pequeños y con menor influencia en las negociaciones multilaterales deben estar alertas si quieren asegurar su participación plena y evitar que algunos países poderosos definan e impongan los resultados. No todos los países necesariamente pueden participar directamente en cada etapa del proceso de negociación, pero todos los intereses pueden ser representados, y el proceso puede mantenerse transparente. La importancia de una participación adecuada en las etapas finales de la Ronda Uruguay es aún mayor dada la complejidad de las negociaciones y el vasto alcance de las repercusiones de política que resultarán de la Ronda. Además del imperativo de asegurar una participación activa en las negociaciones, otros dos aspectos esenciales de la estrategia son:

- \* La búsqueda de un paquete de resultados. En la medida que la Ronda Uruguay será llevada a su fin en torno a un paquete negociado de resultados, su diseño es de importancia fundamental. Los participantes deberían empezar a pensar explícitamente en términos de la combinación de resultados en todas las áreas de negociación que pudieran caracterizarse como un éxito global. Tres ejercicios independientes pueden ser útiles en este proceso.

Primero, el paquete de resultados mínimos esenciales debería ser definido. Esto no necesariamente implica tomar una posición en cada área, sino identificar con precisión qué es realmente de interés para el país en cuestión en términos de los resultados.

Segundo, deberían identificarse las áreas en las que hay presiones para obtener compromisos que puedan no ser fáciles de aceptar por los países en desarrollo. De esta forma, un país puede determinar qué está dispuesto a ofrecer en cuanto al acceso a los mercados y a las reglas.

Tercero, se debe determinar el rango de posibles paquetes que representan un resultado aceptable. Este ejercicio proporcionaría una orientación en lo relativo a las áreas y temas en las cuales se necesita concentrar el esfuerzo negociador en los próximos meses. También otorgaría a los países una primera indicación de los asuntos de la Ronda Uruguay que estarían dispuestos a dejar pendientes.

- \* Consulta y Coordinación entre los Países de la Región y Cooperación entre Países con Intereses Similares  
Una muy estrecha coordinación entre los Estados Miembros del SELA, y con otros países tanto en desarrollo como los desarrollados con intereses similares, debería proporcionar el apoyo político necesario para (i) evitar ciertos resultados que pudieran deteriorar aún más el sistema de comercio y (ii) asegurar que algunos de los intereses más urgentes son adecuadamente cubiertos. En otras palabras, antes del fin de julio, comenzará una tentativa para definir gradualmente el contenido del paquete final hasta que de una forma u otra todas las cuestiones sean resueltas. En este proceso, las potencias industrializadas sin duda ejercerán toda su influencia y poder logrando así un cierto grado de control sobre la elaboración de las decisiones. En la ausencia de una consulta y coordinación más estrecha y regular, los

países de la región sólo podrán jugar un papel marginal y no tendrán ningún grado significativo de control e influencia sobre el resultado de las negociaciones. Experiencias en el pasado, como la propuesta sobre un marco para el Comercio de Servicios presentada por 11 países de la región, demuestra que los mecanismos de consulta y coordinación del SELA serían muy adecuados para asegurar una acción efectiva y positiva para la concreción de diferentes intereses nacionales. Si ello fuera el caso, se requeriría flexibilidad tanto en términos del número de las reuniones como de su agenda para ir plenamente al encuentro de las necesidades de los gobiernos.

## 2. La adopción de resultados

En este documento, se ha otorgado un énfasis especial a la adopción de resultados, porque es de importancia fundamental y debería convertirse en una cuestión explícita lo antes posible en las últimas etapas de la Ronda Uruguay. Como se sugirió anteriormente, existen dos aspectos que deben ser considerados de manera independiente:

- \* Relación con el Acuerdo General. Por primera vez, surge la pregunta respecto a cuáles son los temas de las negociaciones para los que resulte conveniente dejar jurídicamente separados los compromisos internacionales existentes en el área del comercio. Algunos países en desarrollo ya han asumido la posición de que el comercio de servicios y algunos aspectos de las negociaciones sobre propiedad intelectual se mantengan separados del GATT. Esta separación puede tener implicaciones importantes especialmente en los mecanismos de ejecución y de solución de diferencias.
- \* El enfoque de códigos. Basados en la experiencia de la Ronda Tokio, muchos países en desarrollo han tenido la inquietud de que cualquier mecanismo basado en códigos operará en su contra. Como cuestión de principio, es indeseable un enfoque de código diseñado para permitir, o que en la práctica permita, la aplicación condicional del principio de la Nación más Favorecida. Es posible, sin embargo, que algunos países deseen ir más lejos que otros en extender el alcance de sus compromisos internacionales. El riesgo de no considerar esta posibilidad es que de todas formas se hagan acuerdos paralelos, respecto de los

cuales no puede ejercerse ningún control multilateral. En consecuencia, las siguientes condiciones podrían ser especificadas con respecto al enfoque de los códigos:

- Todas las partes interesadas en las negociaciones comerciales multilaterales tienen derecho a participar en la elaboración de las reglas sustantivas a ser establecidas.
- No es permitida la aplicación discriminatoria de las reglas de cualquier código.
- La incorporación de un país a los códigos debe ser posible bajo condiciones predeterminadas y sin la necesidad de "negociaciones de entrada".
- Una vez establecidos, los códigos deben ser sujetos a un control multilateral pleno a fin de asegurar transparencia y consistencia con otras disposiciones internacionales, y para proveer recurso legal en el caso de la anulación o menoscabo de los derechos de los no signatarios.
- En este escenario, y a fin de evitar cualquier confusión con las denominaciones y la experiencia vivida con los códigos, dichos instrumentos deberían transformarse y llamarse Protocolos al Acuerdo General, con las adaptaciones respectivas.

Los códigos de esta naturaleza serían adoptados individualmente y serían legalmente formalizados mediante una Decisión de las PARTES CONTRATANTES. A cambio de las condiciones anteriores se entendería que todas las partes contratantes estarían comprometidas a adherir a los códigos. Es decir, el enfoque de códigos sería un mecanismo que habilita a ciertas partes contratantes a retrasar la aplicación de nuevas disposiciones. Este no sería un mecanismo para introducir reglas paralelas y no universales que fragmentarían el sistema y facilitarían políticas comerciales discriminatorias.

### 3. Cuestiones de principio

La mención efectuada sobre aspectos relativos a agricultura, salvaguardias, textiles y nuevos temas, y de la participación de los países en desarrollo en el sistema

comercial, fue diseñada para ilustrar ciertas cuestiones fundamentales de principio sobre las cuales los países en desarrollo estarían probablemente de acuerdo. El ejercicio es tentativo y lejos de ser completo, pero demuestra la posibilidad de adoptar una probable posición común a nivel de principios. Al respecto, las siguientes afirmaciones podrían orientar o reforzar las posiciones en cuestiones sustantivas tomadas en varias áreas de negociación:

- \* Los acuerdos de repartición de mercados como sustitutos de la liberalización no discriminatoria del comercio son perjudiciales a los intereses de los países pequeños y en desarrollo, cuyo crecimiento y desarrollo depende de mercados internacionales abiertos. Un área en donde se corre este riesgo es la agricultura.
- \* Políticas comerciales discriminatorias y la aplicación condicional del principio de la Nación más Favorecida actúan en contra de los países en desarrollo. El problema surge, actual o potencialmente, en salvaguardias, en varios sectores como textiles y aceros, en la aplicación de leyes sobre derechos antidumping y compensatorios y en el enfoque de códigos.
- \* En áreas claves de las negociaciones algunos países en desarrollo temen que la adopción de compromisos y disciplinas de política, en lugar de ser el fruto de un ejercicio de persuasión en el contexto de un proceso de intercambio mutuamente beneficioso, sean la consecuencia de presiones y coerción, lo que no debe ser aceptado. Este riesgo se corre particularmente en la esfera de los nuevos temas.
- \* Reconociendo el hecho de que el crecimiento y el desarrollo no son siempre compatibles con un comercio más libre, y que las necesidades de los países en desarrollo no son idénticas a las de los países industrializados, se deberá otorgar atención adecuada en todas las áreas de negociación para la incorporación de la dimensión del desarrollo en las reglas del comercio. No es suficiente acordar desviaciones temporales de las normas establecidas. Las reglas por sí mismas deben incorporar la dinámica necesaria para asegurar que los intereses de todos los miembros de la comunidad comercial sean satisfechos.

Una Organización Mundial de Comercio

Algunos países desarrollados han sugerido recientemente la idea de establecer una Organización Mundial de Comercio (OMC), basándose en el hecho de que el sistema del GATT, en su forma actual, no podría dar cabida a los resultados que se esperan de la Ronda Uruguay. Por lo tanto, la sugerencia parece apuntar hacia la adopción de un marco institucional paraguas que acogería en su seno acuerdos en áreas tales como el GATT, los servicios, la protección de la propiedad intelectual y las medidas de inversión. Aparentemente, un elemento clave de esta iniciativa es un mecanismo único y reforzado de solución de diferencias que regiría para todos los acuerdos y arreglos cubiertos. Dicho mecanismo tendría ciertas características ampliadas, tales como un proceso de revisión de las decisiones de los grupos especiales y procedimientos de apelación, a fin de evitar la posibilidad de bloqueo de la adopción de los informes de los paneles o el rechazo a la implementación de las recomendaciones de éstos adoptadas por el Consejo. Se contemplarían además disposiciones relativas a sanciones autorizadas.

Durante años, varios países, inclusive naciones en desarrollos, han intentado reforzar el GATT brindándole una sólida base legal e institucional. Entre otros fines, estas iniciativas representan un intento por lograr la aceptación del GATT con un status legal igual o equivalente en todas las PARTES CONTRATANTES, particularmente en los Estados Unidos. Además, un número cada vez mayor de países en desarrollo se suma a la conclusión de que un GATT reforzado podría evitar que las políticas comerciales de las principales naciones comerciales se desvíen de los principios, objetivos y disciplinas del Acuerdo General.

Sin embargo, las ideas esbozadas parecen más dirigidas a enfrentar las dificultades obvias que surgirían si se intentase introducir en el GATT todos los resultados de la Ronda Uruguay, sobre todo aquellos relacionados con los llamados "nuevos temas". Por lo tanto, aunque las propuestas planteadas responden a algunas de las sempiternas preocupaciones sobre las debilidades del GATT, las mismas van mucho más allá. Un sistema ampliado que abarque diferentes acuerdos, pero presuntamente vinculado por un mecanismo de solución de diferencias y, en consecuencia, por una mayor capacidad de sanción, probablemente socavaría el sistema de comercio de bienes a largo plazo, ya que el cumplimiento de sus normas y disciplinas estaría inevitablemente condicionado a la ejecución de las obligaciones contempladas en otros instrumentos no conexos que no se basarán, o no deberían basarse, en la no discriminación y el comercio más libre.

A la espera de un análisis más profundo y detallado de este tema, las propuestas en favor de la creación de una OMC deben estudiarse con la mayor precaución y prudencia, pero lo más pronto posible. Aunque éste y otros temas institucionales y legales son algunas veces considerados aspectos de naturaleza formal que serían considerados una vez concluida la parte sustantiva de las negociaciones, resulta obvio que los mismos determinan la extensión y el alcance de las obligaciones que están siendo negociadas en la Ronda Uruguay. Al menos por esta razón estos temas deberían ser objeto de cuidadosa y pronta reflexión, y contar con una posición concertada de los países de la región.

Igualmente, ha de tenerse presente que el proceso de mejoramiento y reforma del sistema multilateral de comercio no concluirá con la Ronda Uruguay. Quedarán temas inconclusos, algunos de los cuales quedarán incorporados en el programa de trabajo de las PARTES CONTRATANTES en los años siguientes a la Ronda.



Existen otros temas no tratados en la Ronda Uruguay que deberían necesariamente ser cubiertos en dicho programa de trabajo, tales como el problema clave de la política de competencia, a saber, cómo garantizar la cooperación y las disciplinas adecuadas tanto a nivel multilateral como a nivel nacional para proteger la competencia justa y abierta de, entre otras cosas, el comportamiento y las políticas del sector privado. Este importante aspecto va más allá de que comunmente se ha dado en llamar prácticas comerciales restrictivas, e implica cuestiones que no se diferencian del tipo de cambios que Estados Unidos pretende lograr en el mercado interno japonés.

Por lo tanto, al considerar el establecimiento de una OMC, resulta necesario adoptar una perspectiva y una visión a largo plazo. En otras palabras, los países de la región deben adoptar una posición en torno a tan importante tema en base a sus objetivos y expectativas sobre cómo y en qué dirección debe evolucionar el sistema de comercio (y, en general, todo el sistema de las relaciones económicas internacionales) en los próximos diez o veinte años. En tal sentido, resulta adecuado recordar que, en cumplimiento de un mandato del Consejo, la Secretaría Permanente ha desarrollado algunos trabajos en esta área 7/.

### La Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a celebrarse en Julio

Parece existir amplio consenso y gran presión para que la reunión de julio del CNC logre una definición del resultado

---

7/ Véase Documentos: SP/CL/XIV.O/Di N° 3 "Elementos y Características de un Sistema de Comercio General, No Discriminatorio y Universal" y SP/CL/XV.O/DT N° 10, "Un Nuevo Sistema de Relaciones Comerciales Internacionales" Julio-Agosto 1989.

del paquete final de la Ronda Uruguay, que cubre las 15 áreas de negociaciones, lo cual serviría como base para la fase final de la Ronda. Se hace por lo tanto imperativo que los países de la región brinden lo más pronto posible una firme indicación política de sus opiniones en relación al bosquejo global del paquete final. Si dicho mensaje es expresado de manera conjunta o concertada, la región ampliaría indudablemente su capacidad de negociación. De no lograrse esto, la iniciativa quedaría en manos de las principales naciones comerciales, tras lo cual los países de la región se verían limitados a acciones de retaguardia cuyos resultados son sólo marginales y no promueven directamente sus intereses comerciales. En tal contexto, los países en desarrollo no tendrían más opción que la de aceptar o rechazar un paquete final que se les presentaría, lo que sería una situación muy indeseable que conduciría sin duda alguna al peor de los escenarios posibles.

Dada la oportunidad de la V Reunión de Consulta de las NCM ésta podría ser el foro y el momento adecuado para la elaboración y circulación de una declaración. Los elementos de dicha declaración deberían, obviamente, intentar definir el perfil del paquete final tanto en términos de lo que estima la región como elementos esenciales que han de ser incluidos, como aquéllos que no aceptaría en sustancia o forma. Algunos de los principales elementos de este perfil han sido discutidos en párrafos anteriores de este documento. Sin embargo, no todas las cuestiones de interés fundamental para América Latina y el Caribe han sido referidas o tratadas, tales como el statu quo y desmantelamiento, productos tropicales, acceso a los mercados tanto en el plano arancelario como de medidas no arancelarias, graduación, solución de diferencias, Artículos del GATT incluyendo el XVIII:B, etc. Tal como se ha

expresado antes, este documento no pretende tratar cada una de las cuestiones de la Ronda y el correspondiente resultado en el paquete final. Para el propósito de una declaración como la sugerida, la Decisión N° 296 sobre la Ronda Uruguay del XV Consejo Latinoamericano (1989) es un importante y sustantivo punto de referencia que puede servir como base. Esa Decisión se reproduce como anexo al presente documento.



**ANEXO**

**DECISION N° 296  
SOBRE LA RONDA URUGUAY**

**XV CONSEJO LATINOAMERICANO  
AGOSTO, 1989**



DECISION N° 296  
SOBRE LA RONDA URUGUAY

EL CONSEJO LATINOAMERICANO,

CONSIDERANDO:

Que luego del examen de mitad de período iniciado en la Reunión Ministerial del Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda Uruguay (Montreal, diciembre de 1988) y finalizado en la reunión de dicho Comité la primera semana de abril de 1989 en Ginebra, se adoptaron decisiones que imprimen un nuevo impulso y orientación a las negociaciones;

Que en las Reuniones de Consulta y Coordinación Latinoamericana previa a la Reunión Ministerial de Montreal (Ginebra, 4 de noviembre de 1988) y la IV Consulta Latinoamericana sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay (Caracas, 15-17 de mayo de 1989), los países de la región enfatizaron la necesidad de aumentar los esfuerzos de concertación y coordinación latinoamericana en las fases finales de la Ronda Uruguay;

Que en las reuniones aludidas hubo pronunciamientos sustantivos sobre las diferentes materias relativas a la Ronda Uruguay, reflejando una amplia coincidencia y consenso de la región sobre cuestiones que son esenciales para los intereses de la región en la Ronda Uruguay;

Que la evolución de las negociaciones revela una profunda asimetría que no atiende a los intereses de los países de la región, haciéndose necesario reforzar la posición regional,

**DECIDE:**

Reiterar la importancia que los países de la región atribuyen a las Negociaciones Comerciales Multilaterales para aportar una mayor liberalización y expansión del comercio en provecho de todos los países, especialmente los países en desarrollo, impedir la discriminación y las acciones unilaterales, fortalecer el sistema multilateral de comercio de manera que responda a las necesidades del desarrollo económico, en el plazo previsto en la Declaración de Punta del Este, y

Adoptar las orientaciones para nuestras posiciones en las negociaciones de la Ronda Uruguay contenidas en los artículos siguientes:

Artículo 1.- Expresar su profunda preocupación por el reiterado incumplimiento del compromiso de STATU QUO, y declarar la necesidad de un total e incondicional cumplimiento del compromiso de DESMANTELAMIENTO. En especial, se expresa la preocupación por el incumplimiento de tales compromisos por parte de los países desarrollados que perpetuaría un profundo desequilibrio de derechos y obligaciones. Esta situación resta credibilidad a las Negociaciones Comerciales Multilaterales y crea un ambiente que podría imposibilitar la concreción de los objetivos y el logro de resultados efectivos en la Ronda Uruguay.

Realizar esfuerzos individuales y colectivos adicionales a fin de promover la concreción del desmantelamiento mediante, entre otras cosas, la aprobación de un calendario y procedimientos adecuados así como la notificación de las medidas que deben someterse al cumplimiento de dicho compromiso.



Artículo 2.- Concretar en el más breve plazo la Decisión N° 274 del XIV Consejo Latinoamericano que adoptó una iniciativa regional en la Ronda Uruguay sobre el VINCULO DEUDA-COMERCIO, con miras a asumir compromisos jurídicos o políticos de todas las partes contratantes a fin de (i) evitar que medidas aplicadas por los países desarrollados en las esferas monetarias y financieras anulen o menoscaben los beneficios comerciales, actuales o futuros, derivados del cumplimiento del GATT y de los resultados de la Ronda Uruguay; (ii) y que se considere la situación de la deuda en las contribuciones de los países de la región en la Ronda Uruguay, en el mejoramiento de las condiciones de acceso para sus exportaciones y en la adopción de sus políticas comerciales.

El seguimiento de dichos compromisos se realizará en la instancia del GATT que sea apropiada para considerar las repercusiones de los acontecimientos y medidas aplicadas en las esferas financiera y monetaria sobre el comercio de los países en desarrollo.

Las necesidades de desarrollo de la región, la estabilidad de sus políticas comerciales y las repercusiones sobre su comercio del impacto de las políticas monetarias y financieras de los países desarrollados, deben ser tomados en cuenta en el fortalecimiento de la relación del GATT con otros organismos internacionales competentes en los ámbitos financieros y monetarios.

Artículo 3.- Promover la concertación de los países de la región a fin de concretar un enfoque que permita obtener créditos por las medidas de liberalización autónomas que países de la región han aplicado o apliquen.

Artículo 4.- Manifestar que es fundamental asegurar la más plena transparencia en las negociaciones, a fin de garantizar y permitir una participación efectiva y constructiva de las partes contratantes en desarrollo en el proceso de toma de decisiones.

Artículo 5.- Rechazar los continuados intentos de los países desarrollados que tienden a limitar o suprimir las disposiciones y disciplinas del GATT, como las concernientes a problemas de balanza de pagos y la reciprocidad relativa, e ignorar el compromiso de aplicar un trato especial y más favorable para los países en desarrollo.

Artículo 6.- Concertar la posición de los países de la región en materia de ARANCELES, sobre la base de la aplicación de una fórmula por parte de los países desarrollados que elimine o reduzca el escalonamiento arancelario y las crestas arancelarias; que cubra a todos los productos y sectores sin excepción; y que se aplique de inmediato luego de finalizada la Ronda para los países en desarrollo. Esta modalidad podrá ser complementada por negociaciones sobre la base de peticiones/ofertas cuando ello sea necesario para profundizar la liberalización resultante de la fórmula.

La contribución de los países de la región se efectuará sobre la base del principio de la reciprocidad relativa.

Artículo 7.- Reiterar que deben negociarse las modalidades para el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras y la plena y gradual integración del sector de los TEXTILES Y VESTIDO a las disciplinas del GATT. Dicho proceso de integración debe iniciarse inmediatamente de finalizada la Ronda, y en condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados que sean mejores que las actuales.

Las modalidades conforme a las cuales se desarrolle el proceso de integración debe formar parte del sistema del GATT, de tal manera que quede sometido al control y vigilancia de las PARTES CONTRATANTES, y a cuyas disposiciones les sean aplicables los mecanismos de solución de diferencias.

Los países de la región coordinarán sus esfuerzos a fin de promover posiciones conjuntas o concertadas.

Artículo 8.- Promover una propuesta tendiente a integrar en la estructura jurídica del GATT a los ACUERDOS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES (CODIGOS), cuya actual situación atenta contra la unidad e integridad del sistema.

Señalar, asimismo, que ningún resultado de la Ronda Uruguay relativo al comercio de bienes, debe consagrarse en un nuevo Código u otro tipo de instrumento que no esté plenamente integrado al sistema del GATT y subordinado a la autoridad de las PARTES CONTRATANTES.

Artículo 9.- Expresar que es esencial mejorar las disciplinas sobre la aplicación de los DERECHOS COMPENSATORIOS Y DERECHOS ANTIDUMPING a fin de evitar el hostigamiento comercial y su empleo como medidas de proteccionismo discriminatorio. En ese sentido, los países de la región coordinarán sus posiciones en los respectivos grupos de negociación.

Artículo 10.- Reiterar firmemente que no se aceptará un acuerdo global en materia de SALVAGUARDIAS, que pueda tener el efecto de legitimar la aplicación de salvaguardias selectivas y/o discriminatorias, que han sido profusamente empleadas por países desarrollados al margen y en contravención al GATT. En tal sentido los países de la región realizarán esfuerzos de concertación de sus posiciones.

Artículo 11.- Promover la adopción y aplicación definitiva del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y su incorporación como tratado internacional en el ordenamiento jurídico interno de todas las partes contratantes.

Artículo 12.- Concertar a la brevedad, en el marco de una reunión de Consulta Latinoamericana, una posición regional que refleje adecuadamente los intereses tanto de los países importadores como exportadores de PRODUCTOS AGRICOLAS, incorporando las necesidades y requerimientos del desarrollo económico y social de los países de la región, que son esencialmente diferentes de las cuestiones y problemas planteados por ciertos países desarrollados tales como, entre otros, los subsidios a la producción y/o exportación, las políticas proteccionistas y la seguridad alimentaria.

Artículo 13.- Manifestar, que a pesar de las concesiones otorgadas en PRODUCTOS TROPICALES por países desarrollados, ellas son insuficientes por el escaso valor que representan para los países de la región, por lo que las negociaciones deben proseguir sobre una base prioritaria para lograr la total liberalización de su comercio en los países desarrollados, sin reciprocidad y eliminando las medidas internas que aplican dichos países cuyo efecto sea el de desincentivar la importación de tales productos.

Artículo 14.- Reiterar que las negociaciones sobre las MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO deben atenerse al mandato de Punta del Este y tomar en consideración las necesidades y requerimientos de las políticas de desarrollo de los países de la región.

Artículo 15.- Rechazar firmemente la posibilidad de incorporar en el sistema del GATT normas y estándares sustantivos

sobre la protección de los DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL, y los medios para hacerlos respetar, por cuanto ello rebasa el marco de la Declaración de Punta del Este.

Reafirmar que tales normas y estándares sustantivos son de la competencia de las legislaciones nacionales y deben ser tratados en el contexto de otros acuerdos internacionales.

Manifestar, por lo tanto, que cualquier resultado o entendimiento sobre dichas materias deberá ser aplicado fuera del sistema del GATT.

Expresar, asimismo, que las negociaciones deberán tener en cuenta las necesidades del desarrollo económico, entre las cuales se cuentan el interés público, y el acceso y la transferencia de tecnología, como asimismo las prácticas comerciales restrictivas entre otras.

Artículo 16.- Concertar la posición de los países de la región en las negociaciones sobre el COMERCIO DE SERVICIOS, mediante una estrecha coordinación regional sobre la base de los siguientes puntos:

- (i) El marco multilateral y todos los acuerdos conexos sobre comercio de servicios deben quedar constitucional y legalmente separados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- (ii) La participación de los países en desarrollo en las negociaciones se basará en el concepto de reciprocidad relativa.

- (iii) El crecimiento y desarrollo de los países en desarrollo son los objetivos primordiales del acuerdo multilateral sobre comercio de servicios y de los acuerdos sectoriales; la liberalización del comercio no es un fin en sí mismo.
- (iv) La legitimidad de los objetivos de políticas nacionales no debe cuestionarse en las negociaciones sobre servicios.
- (v) El mandato de negociación sobre servicios no otorga facultades para negociar hacia la estandarización internacional de los sistemas internos de regulación.
- (vi) Deben permitirse desviaciones de la norma nación más favorecida/ no discriminación para los acuerdos regionales y en aquellos casos en que las consideraciones relativas al desarrollo requieran de medidas o disposiciones especiales. No debe aplicarse trato condicional de nación más favorecida en circunstancia alguna. Los beneficios de todos los acuerdos deben extenderse a todos los signatarios del marco multilateral sobre comercio de servicios.
- (vii) No debe haber nada en el marco o en los compromisos sectoriales que impida a los países elaborar sistema de regulación, de conformidad con sus intereses de desarrollo, cuando surgen nuevos sectores de servicios en la economía nacional.

- (viii) Al escoger los sectores para la negociación, se otorgará atención prioritaria a los intereses de los países en desarrollo.
- (ix) Los compromisos referentes a transparencia deben contener disposiciones equivalentes a aquellas establecidas en el Artículo X del Acuerdo General.
- (x) El marco comprenderá compromisos vinculantes respecto de las prácticas comerciales restrictivas y la transferencia de tecnología.









Distr.  
RESTRINGIDA  
LC/R.733  
16 de enero de 1989  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS Y NEGOCIACIONES  
COMERCIALES MULTILATERALES EN LA RONDA URUGUAY DEL ACUERDO  
GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) \*/

---

\*/ Este trabajo fue preparado por el señor Arnaldo Chibbaro, Consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, financiado con fondos del Proyecto PNUD/UNCTAD/CEPAL - RLA/87/019 "Asistencia para el desarrollo del comercio y negociaciones comerciales". Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

89-1-65



## INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION .....	1
I. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE .....	3
A. CONTEXTO GLOBAL .....	3
B. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO EN LA REGION ....	5
C. ESTRUCTURA DEL COMERCIO AGROPECUARIO REGIONAL POR PAIS Y PRODUCTO .....	6
D. LOS FLUJOS DE COMERCIO .....	13
II. POLITICAS AGRICOLAS Y COMERCIALES Y SUS EFECTOS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE .....	19
A. POLITICAS DE LOS PAISES DESARROLLADOS .....	19
1. Origenes de las políticas de los países desarrollados .....	19
2. El instrumental empleado .....	20
3. Efectos de las políticas de los países desarrollados .....	21
B. POLITICAS DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE .....	25
C. PAPEL DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES .....	27
III. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DEL GATT (RONDA URUGUAY). ALGUNAS POSICIONES AVANZADAS HASTA AHORA .....	29
A. CONTEXTO DE LAS NEGOCIACIONES .....	29
B. PRINCIPALES POSICIONES .....	30
1. Países Exportadores .....	31
2. Países Importadores .....	39
3. El alineamiento de posiciones .....	42
IV. BALANCE ESTIMADO DEL EFECTO TEORICO DE UNA LIBERALIZACION DEL COMERCIO AGRICOLA INTERNACIONAL SOBRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE .....	44

	<u>Página</u>
A. EFECTO NETO GLOBAL Y POR PRODUCTO PARA LA REGION .....	44
B. PAISES POTENCIALMENTE FAVORECIDOS Y BENEFICIOS ESTIMADOS .....	46
C. PAISES POTENCIALMENTE AFECTADOS Y COSTOS ESTIMADOS .....	48
D. BALANCE NETO .....	49
V. CONCILIACION DE INTERESES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE HACIA UNA POSICION REGIONAL DE NEGOCIACION Y COOPERACION .....	63
A. EL MARCO ESTRATEGICO PARA LA CONCILIACION .....	63
B. LINEAS DE CONCERTACION DE INTERESES .....	66
1. Elementos para una propuesta latinoamericana y del Caribe en el marco de las NCM del GATT .....	67
2. Las propuestas presentadas en la Ronda Uruguay <u>vis-a-vis</u> una propuesta regional de América Latina y el Caribe .....	74
3. Vías para la conciliación de posiciones respecto al ordenamiento del comercio internacional de productos agropecuarios .....	75
C. OTRAS VIAS DE COOPERACION Y CONCERTACION REGIONAL .....	77
VI. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES .....	80
A. ALGUNAS CONCLUSIONES .....	80
B. REFLEXIONES FINALES .....	83
Notas .....	85
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	87
ANEXOS .....	91
Anexo 1: Resumen de las Medidas e Instrumentos de Protección a la Producción y Exportación de Productos Agropecuarios Aplicados por los Países Desarrollados .....	93

	<u>Página</u>
Anexo 2: El Comercio Internacional de Productos Agropecuarios y su Evolución en América Latina y el Caribe. Antecedentes .....	99
Anexo 3: Cifras y Notas Aclaratorias sobre el Cálculo del Beneficio (Costo) Teórico de una Liberalización por Productos Seleccionados y Participación por País .....	152





## INTRODUCCION

La dura lógica distributiva vigente, impuesta desde los países desarrollados y ejercida consistentemente en el plano de las relaciones económicas internacionales, ha significado, especialmente desde los primeros años de esta década, una masiva transferencia de recursos desde los países en desarrollo en beneficio de los centros industrializados. En el plano regional de América Latina y el Caribe (ALC), tales transferencias netas en favor del primer mundo alcanzaron, en el período 1982-1987, la impresionante suma de US\$145 000 millones.<sup>1/</sup> Haciendo alcances sobre la magnitud del problema, un Presidente sudamericano acotaba: "En los últimos cinco años, América del Sur transfirió a América del Norte el equivalente a dos Plan Marshall, a valores constantes. Teníamos anemia y para curarla nos provocaron una hemorragia".<sup>2/</sup> Más grave aún, el proceso no tiene visos de revertirse por si mismo, de manera global, dentro de la perspectiva próxima. Al profundizarse los desequilibrios distributivos Norte-Sur y, concomitantemente, erosionarse los cimientos para un desarrollo económico-social más satisfactorio, sostenido y equitativo, la situación de crisis o estado recesivo prolongado y de carácter estructural para la región, empieza a trascender el ámbito propiamente económico, para transformarse en un problema político-social de primera magnitud.

Las tesis latinoamericanistas encaminadas a zafar a la región del estancamiento económico presente, avanzadas principalmente a través de sus instancias institucionales más calificadas en la materia, ponen de relieve la necesidad urgente de redefinir la lógica distributiva actual, de manera de abrir posibilidades más firmes en orden a conseguir logros en cuestiones como: i) el objetivo estratégico regional de crecimiento más satisfactorio, sostenido y equitativo, envuelto en el desafío de la modernización o industrialización, tomados éstos en el sentido más amplio para América Latina y el Caribe, vis-a-vis el problema de la Deuda Externa, en tanto mecanismo financiero fundamental succionador de ahorros y freno de la capacidad inversionista; ii) el objetivo estratégico, concomitante con el anterior, de apuntar a una mayor integración económica de América Latina y el Caribe, aprovechando mejor sus recursos naturales, sus capacidades productivas instaladas, sus áreas de complementación e intensificación del comercio y

otros aspectos que permitan desembocar en una elevación de la capacidad negociadora de la región como un todo, aliviando dependencias y vulnerabilidades en puntos críticos; iii) los objetivos estratégicos más específicos, compatibles con el marco anterior y que tienen relación con la Seguridad Alimentaria, entre otros aspectos.

Dentro de este cuadro, el sector agrícola ha sido escenario de una intensa manipulación por parte de los países desarrollados, principalmente vía políticas públicas distributivas, sacando el problema del plano de la competencia legítima entre productores internacionales, para llevarlo al terreno de una competencia entre Tesorerías de Gobierno, afectando decisivamente a los países que, siendo productores eficientes, no disponen de Tesorerías poderosas. Como bien lo expresa un Comité de Trabajo de la OECD: "La competencia actual por mercados no tiene lugar entre los sectores agrícolas de los distintos países, sino primariamente entre las Tesorerías; tal competencia entre grandes países es particularmente perjudicial para los países más pequeños, que no pueden o que no subsidian a sus sectores agrícolas en una medida similar".<sup>3/</sup> La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT ofrece una ocasión propicia, si bien no única, integral ni excluyente, para ordenar y avanzar planteamientos que, eventualmente, puedan conducir a decisiones y acciones que mejor salvaguarden los intereses regionales involucrados en la problemática agrícola.

## I. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

### A. CONTEXTO GLOBAL

A objeto de situar en un marco global la temática aquí tratada, es útil hacer una breve referencia preliminar al mercado mundial de productos agropecuarios y al papel del sector agrícola en las economías y el comercio exterior de América Latina y el Caribe.

Parece además pertinente alguna precisión sobre el concepto de "productos agropecuarios", dada la relativa elasticidad con que éste puede o no cobijar a determinados grupos de bienes.

Al respecto, cabe señalar que el presente trabajo contiene algunos datos referidos al marco más amplio del sector agropecuario, incluidos los productos pesqueros y forestales. En lo esencial, sin embargo, se limita a los cultivos y productos agropecuarios primarios o en un primer grado de elaboración simple, tanto de clima templado como tropicales (aún cuando éstos últimos son objeto de tratamiento separado en el contexto del GATT). Especial énfasis y atención se presta a los alimentos básicos, propios del "patrón americano" de consumo, preponderante en la dieta regional. Estos últimos son especialmente --aunque no exclusivamente-- producciones de clima templado y subtropical y a ellos, principalmente, está referida la actual crisis del comercio agrícola internacional.

Entre el comienzo de la década pasada y la primera mitad de la presente, la tendencia del mercado mundial de productos agropecuarios (particularmente de alimentos básicos) se ha revertido desde una situación de escasez relativa a una de sobreoferta relativa. Precios internacionales increíblemente bajos; subsidios desmesurados a una producción ineficiente en países ricos vis-a-vis precios obligadamente altos para sus consumidores; demanda casi estática; acumulación sin precedente de excedentes agrícolas vis-a-vis una situación nutricional dramáticamente precaria para gigantescas masas humanas del mundo en desarrollo, etc., presentan un cuadro de crisis sin igual desde la gran depresión de los 30.4/

Desde la posguerra, el comercio mundial de productos agrícolas muestra una tendencia expansiva similar, aunque menor, a la del comercio global. El

dinamismo comercial se presenta empero con distinto signo para los países desarrollados y en desarrollo. Mientras los primeros aumentan su participación relativa en las exportaciones, acrecentando sostenidamente su predominio como abastecedores mundiales de alimentos, los segundos ocupan un papel cada vez mayor como importadores, dependientes del suministro externo. (Ver cuadros 1 y 2 del Anexo 2).

En el ámbito de los granos, y particularmente del trigo y el maíz, el desarrollo es casi dramático para América Latina y el Caribe. Luego de ser el mayor exportador de cereales en los años de la preguerra, la región se convierte en importadora neta de los mismos, con la única excepción de Argentina, en trigo y maíz, y de Uruguay, Guyana y Surinam en otros granos. (Ver cuadro 3 del Anexo 2).

El crecimiento de América Latina y el Caribe ha llevado implícita una disminución del peso relativo del sector agropecuario. En los últimos 25 años, la participación del sector agrícola en el PIB de la región disminuyó de un 18% a un 11%, sin que ello haya revertido necesariamente en favor de otros sectores productivos, aún cuando la situación varía en intensidad entre un país y otro. (Ver gráfico 1 del Anexo 2).

El aporte relativo del sector al ingreso de divisas, se ve también disminuido en el último cuarto de siglo, pasando del 51% del total de exportaciones regionales en 1960 a menos del 30% en 1985.<sup>5/</sup> A nivel de países pueden distinguirse tres tipos de situaciones:

i) aquellos que presentan una participación sostenidamente alta de la agricultura en el total de exportaciones (Paraguay, Cuba, Nicaragua, Argentina, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, República Dominicana y Uruguay).

ii) aquellos con una participación persistentemente baja de la agricultura en el total exportado (Venezuela, Trinidad y Tobago, Surinam, Bolivia y Chile).

iii) aquellos en los que la participación de las exportaciones agrícolas ha disminuido de niveles altos y muy altos en los años 60 a moderados y bajos en los años 80 (Ecuador, México, Brasil y Haití). (Ver gráfico 2 del Anexo 2).

## B. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO EN LA REGION

El comercio exterior total de la región muestra una notable expansión y cambios en las últimas dos décadas. Hasta 1981 crecen tanto las exportaciones como las importaciones. En los años posteriores, continúa el crecimiento del quantum exportado, pero tiene lugar una violenta reducción de las importaciones. De esta forma se busca enfrentar la crisis y servir la gigantesca deuda externa. El efecto combinado de la contracción en las importaciones con el incremento, a toda costa, del volumen exportado es demoledor, tanto sobre la producción como sobre el consumo de la región.

La evolución del intercambio de productos agrícolas es consistente con la tendencia a la expansión del comercio exterior total de la región, aun cuando el sector pierde sistemáticamente su importancia relativa.

Entre 1970 y 1980 las exportaciones agrícolas, incluidos los productos pesqueros y forestales, aumentan de US\$7.7 mil millones a US\$35.8 mil millones y las importaciones lo hacen de US\$2.3 mil millones a US\$17.5 mil millones. En 1980 la tendencia se revierte. Las exportaciones decrecen a US\$34.8 mil millones en 1986, a pesar del crecimiento de su volumen. Las importaciones disminuyen a US\$11.6 mil millones. (Ver cuadros 4 y 5 del Anexo 2).

El balance comercial agropecuario de la región, a diferencia del balance comercial total, es permanente y crecientemente superavitario en los últimos 25 años. No obstante las diferencias entre países, ello refleja la vocación productivo/exportadora sectorial del conjunto del subcontinente y la importancia del sector como factor de equilibrio de la balanza de pagos. (Ver cuadros 6 y 9 del Anexo 2).

Se pueden apreciar al menos cuatro situaciones que reflejan, en cierta medida, los efectos de las distintas políticas agrícolas y comerciales (ver gráfico 5 del Anexo 2):6/

i) países que han sido tradicionalmente exportadores netos de productos agropecuarios, aun cuando su contribución al balance comercial agropecuario haya ido declinando en la mayoría de los casos. En este grupo se encuentran casi tres cuartas partes de los países de la región, entre ellos, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Guyana, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana y Uruguay;

ii) países que han sido tradicionalmente importadores netos de productos agropecuarios. Son alrededor del 15% de los países de la región, fundamentalmente Venezuela, Bolivia y Trinidad y Tobago;

iii) países que han derivado de exportadores netos en importadores netos, tales como México, Perú, Haití y Jamaica;

iv) países que han transformado su condición de importadores netos en exportadores netos o con balance equilibrado. Este es el caso de Chile y Surinam.

Los precios y los términos de intercambio de la gran mayoría de los productos agropecuarios que la región exporta, han experimentado enormes fluctuaciones anuales en los últimos 15-20 años, no obstante una tendencia generalizada al deterioro para la mayoría de los principales productos, particularmente para el azúcar, la carne y el algodón. (Ver cuadro 7 del Anexo 2).

La dicotomía entre la evolución de los precios y la del volumen de exportaciones agropecuarias trae como consecuencia que el tremendo esfuerzo exportador de América Latina y el Caribe (a menudo a costa del consumo interno de una región con déficit nutricional), no pueda reflejarse en un incremento de los ingresos en divisas. De hecho, el valor unitario de las exportaciones agropecuarias disminuyó en un 21% en el primer quinquenio de la década mientras el índice del quantum exportado aumentó en un 22% en el mismo período. En consecuencia, el incremento del índice en valor, a precios corrientes, fue sólo de un 1%. (Ver cuadro 10 del Anexo 2).<sup>7/</sup>

### C. ESTRUCTURA DEL COMERCIO AGROPECUARIO REGIONAL POR PAIS Y PRODUCTO

El comercio exterior agropecuario de América Latina y el Caribe está concentrado en un número reducido de productos y países.

Exportaciones: Catorce productos con sus derivados,<sup>8/</sup> incluidos forestales y del mar, han concentrado, de manera más o menos estable, más de las tres cuartas partes de las exportaciones agropecuarias de la mayor parte de la región en las dos últimas décadas, no obstante cambios significativos en la posición relativa de algunos productos. (Ver cuadro 10 del Anexo 2).<sup>9/</sup>

CUADRO 1

AMERICA LATINA Y EL CARIBE (a)  
 INCIDENCIA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS SELECCIONADOS (b)  
 EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTOS  
 (Promedio 81-85, en porcentaje) (f)

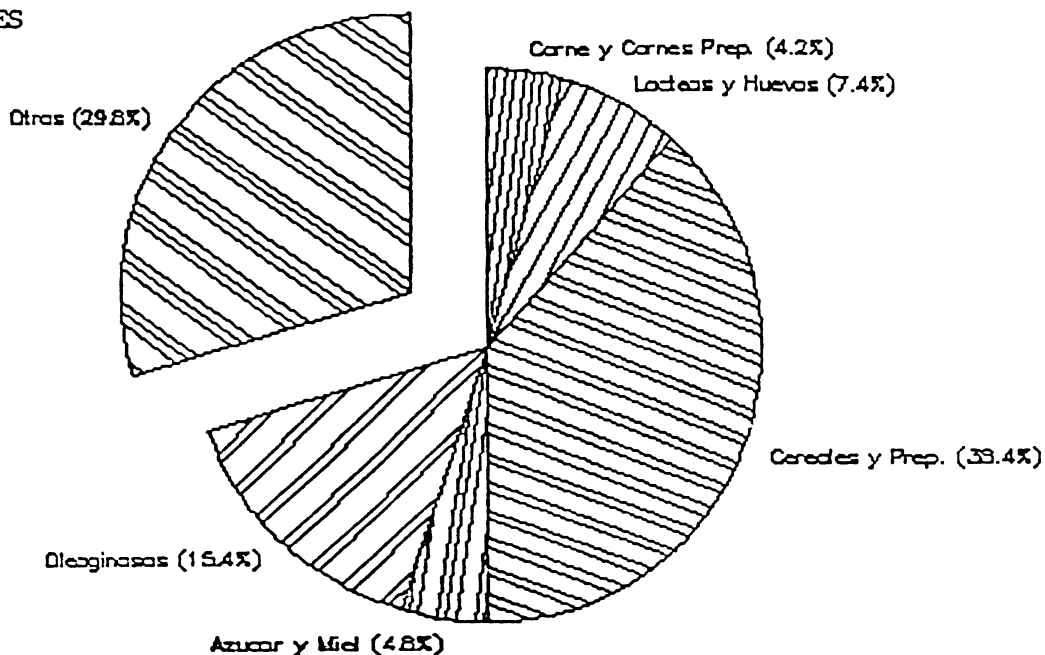
	IMPORTACIONES SELECCIONADAS			EXPORTACIONES SELECCIONADAS		
	% de:			% de:		
	TOTAL PROD. AGRIC. (c)	TOTAL ALI- MENTOS (d)	ALIMENTOS EXC.CAFE, CACAO,TE (e)	TOTAL PROD. AGRIC. (c)	TOTAL ALI- MENTOS (d)	ALIMENTOS EXC.CAFE, CACAO,TE (e)
Carne y Carnes Prep.	4.2	4.9	5.0	6.3	7.0	0.1
Lacteos y Huevos	7.4	8.5	8.7	0.3	0.3	0.0
Cereales y Prep.	38.4	44.0	45.3	9.1	10.1	0.1
Azucar y Miel	4.8	5.5	5.6	21.2	23.5	0.3
Oleaginosas	15.4	17.6	18.2	8.8	9.8	0.1
Total	70.2	80.5	82.8	45.8	50.6	0.7

Fuente: FAO anuario de comercio 1986. Calculos del consultor.

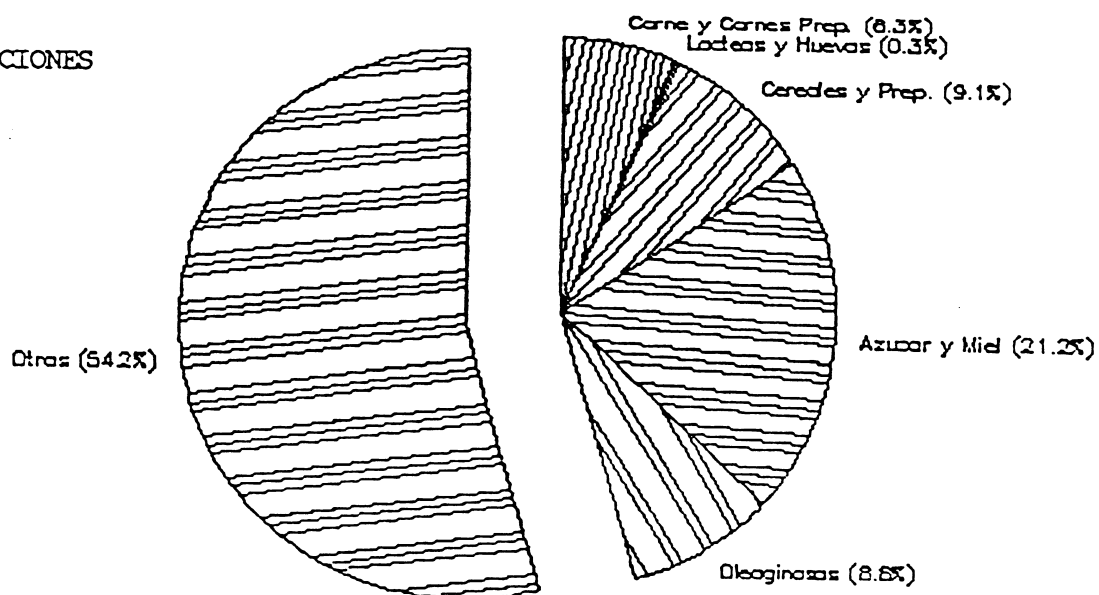
- Notas: (a) Incluye 23 paises (ALADI, MCCA, Cuba, Guyana, Haiti, Jamaica, Panama, Rep. Dominicana y Trinidad y Tobago).  
 (b) Incluye 5 grupos de productos: cereales (incl. preparados); lacteos (incl. huevos); azucar (incl. mieles); carne (incl. preparados); semillas oleaginosas y aceites vegetales y animales.  
 (c) Incluye la seccion 0 de la CUCI (ex. Capitulo 03 y partida 081.42); Seccion 1, Capitulo 21, 22 y 26 (ex. grupos 266, 267 y 269) y 29, subgrupo 231.1 y seccion 4 (ex. subgrupo 411.1).  
 (d) Incluye Capitulo 01, 02, 04, 05, 06, 07, 08, 09; Seccion 4 y seccion 2, Cap. 22 de la CUCI.  
 (e) Incluye los mismos productos mencionados en la nota (e), excp. cafe, te, cacao y especies.  
 (f) Corresponde al promedio anual 81-85, en US\$ millones.

Gráfico 1  
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
 Participación de Productos Seleccionados en el Total del  
 Comercio Exterior Agrícola  
 (Promedio Anual 1981-1985) (en %)

IMPORTACIONES



EXPORTACIONES



Fuente: Cuadro 1 (En base a datos del Anuario de Comercio FAO 1986)



Excluyendo el sector forestal y pesquero, la concentración se limita a sólo 10 productos que generan más del 60% de las exportaciones agrícolas en la región (café, azúcar, semillas oleaginosas, aceites vegetales, carne, algodón, trigo, banano, maíz y tabaco).

De los productos mencionados, tres (café, banano y cacao) son típicamente tropicales y forman parte de un grupo de negociación distinto en el marco del GATT. Algo similar ocurre con el algodón y el tabaco y en distinta medida, con los jugos de frutas y vegetales, que son bienes de destino u origen industrial. Todo ello reduce a apenas cuatro rubros el grupo de productos de exportación significativo para la región en el Grupo de Negociaciones Agrícolas de la Ronda Uruguay. Ellos son los cereales, los aceites y semillas oleaginosas, la carne y el azúcar. En esta década, esos productos han representado, en promedio, alrededor del 46% de las exportaciones agrícolas totales del primer quinquenio de la década y más del 50% de las exportaciones de alimentos (casi el 70% si se excluyen de éstos últimos el café, el té, el cacao y las especias). (Ver cuadro 1 y gráfico 1; y cuadros 9, 11 y 13; y gráficos 3 y 4 del Anexo 2).

Importaciones: Están aún más concentradas y precisamente en el reducido número de productos, fundamentales para las dietas nacionales, que se ven más afectados por la crisis de sobreoferta y competencia por parte de los países desarrollados. Cuatro grupos (cereales; oleaginosas; lácteos y carnes) representaron, en el período 1981-85, alrededor del 70% del promedio de importaciones agrícolas totales, y más del 80% del promedio de importaciones de alimentos de la región. Sólo dos de ellos (cereales y lácteos) representaron casi el 46% y más del 52% respectivamente. Con ello queda a la vista la preocupante dependencia importadora del subcontinente en materia de alimentos fundamentales. Sintomáticamente se trata de productos que la región produce y exporta a la vez. (Ver cuadro 1 y gráfico 1; y gráficos 3 y 4 y cuadros 9, 11, 14 y 16 del Anexo 2).

Balance: En el primer quinquenio de la década, la región acusa un balance comercial anual promedio positivo de casi US\$20 000 millones en el comercio de productos agrícolas (48% del comercio agropecuario total). El balance físico comercial neto, para los productos individuales más importantes, es negativo

para la región en el caso de los cereales y los lácteos, pero positivo en el caso de todos los demás grupos. (Ver cuadros 9 y 18 del Anexo 2).

Para el conjunto de los cinco productos principales afectados por la crisis internacional (cereales, lácteos, carne, azúcar, y oleaginosas), la región se presenta como excedentaria, aún cuando diferenciada por productos y países. En la presente década es, como ya se dijo, deficitaria en cereales (aunque no en maíz) y lácteos y excedentaria en el resto de los productos. (Ver cuadro 15 del Anexo 2). Desde la óptica de los países, 11 aparecen como exportadores netos para el conjunto de productos seleccionados, mientras 13, además de los países más pequeños del Caribe, son importadores netos. (Ver cuadro 2 y cuadros 12 y 15 del Anexo 2).

Distribución por países: Las exportaciones agrícolas totales se encuentran concentradas en cinco países: Brasil, Argentina, Cuba, Colombia y México, que cubren entre el 70% y el 80% del total de las ventas. De los 22 países restantes, que en 1986 representan el 28% del total, cinco (Chile, Ecuador, Guatemala, Costa Rica y Honduras) concentran otro 15%. (Ver cuadro 4 del Anexo 2).

Las importaciones agrícolas totales se concentran en sólo cuatro países, aunque con una menor participación relativa de ellos en el total. En 1986, México, Venezuela, Brasil y Cuba, abarcaron el 55% de las importaciones agrícolas totales (incl. forestales y pesqueras) de la región, mostrando un grado de concentración creciente en los últimos años. (Ver cuadro 5 del Anexo 2).

Limitando el análisis a los productos fundamentales ya mencionados, las exportaciones se concentran en Argentina, Brasil y Cuba (si se incluye el azúcar) y, en menor medida, en República Dominicana, Uruguay y Paraguay. (Ver cuadro 2 y cuadros 11, 12 y 13 del Anexo 2). Las importaciones de estos productos seleccionados se concentran en los mismos países ya señalados que aglomeran el conjunto de las importaciones agrícolas totales de la región. (Ver cuadro 2 y gráfico 2; y gráfico 6 y cuadros 12 y 14 del Anexo 2).

No obstante lo anterior, el grado de concentración para cada país es diverso según el tipo de producto. (Para mayor detalle ver cuadros 16 y 17 del Anexo 2).

CUADRO 2

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE (a)**  
**COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS**  
**AGRICOLAS SELECCIONADOS (b)**  
 (Promedio 81-85)

(Por exportadores e importadores netos)  
 (En US\$ millones y % del balance)

PAIS	IMP.	EXP.	BALANCE	%
<b>EXPORTADORES NETOS</b>	<b>2 513.6</b>	<b>13 160.4</b>	<b>10 646.8</b>	<b>100.0</b>
Argentina	35.3	4 532.1	4 496.8	42.2
Cuba	741.5	4 642.1	3 900.6	36.6
Brasil	1 335.5	2 759.5	1 424.0	13.4
Uruguay	23.9	371.6	347.7	3.3
Rep. Dom.	147.8	332.0	184.1	1.7
Paraguay	17.4	115.5	98.1	0.9
Guyana	19.9	108.6	88.7	0.8
Guatemala	86.7	133.2	46.4	0.4
Costa Rica	55.2	92.5	37.3	0.3
Honduras	50.2	73.3	23.1	0.2
<b>IMPORTADORES NETOS</b>	<b>4 863.4</b>	<b>555.4</b>	<b>(4 308.1)</b>	<b>100.0</b>
Panama	72.8	46.7	(26.1)	0.6
Nicaragua	92.4	64.7	(27.7)	0.6
El Salvador	91.1	38.2	(52.9)	1.2
Bolivia	88.8	10.1	(78.7)	1.8
Haiti	95.8	4.6	(91.2)	2.1
Ecuador	142.9	13.8	(129.1)	3.0
Jamaica	194.3	57.2	(137.1)	3.2
Colombia	307.5	115.3	(192.3)	4.5
T. y Tob.	231.6	32.4	(199.2)	4.6
Chile	359.0	26.2	(332.8)	7.7
Peru	395.7	24.8	(370.9)	8.6
Venezuela	1 082.0	5.2	(1 076.7)	25.0
Mexico	1 709.4	116.2	(1 593.3)	37.0

Fuente: FAO anuario de comercio 1986 y calculos del consultor.

Notas : (a) Incluye 23 paises (ALADI, MCCA, Cuba, Guyana, Haiti, Jamaica, Panama, Rep. Dom. y Trin. Tobago.

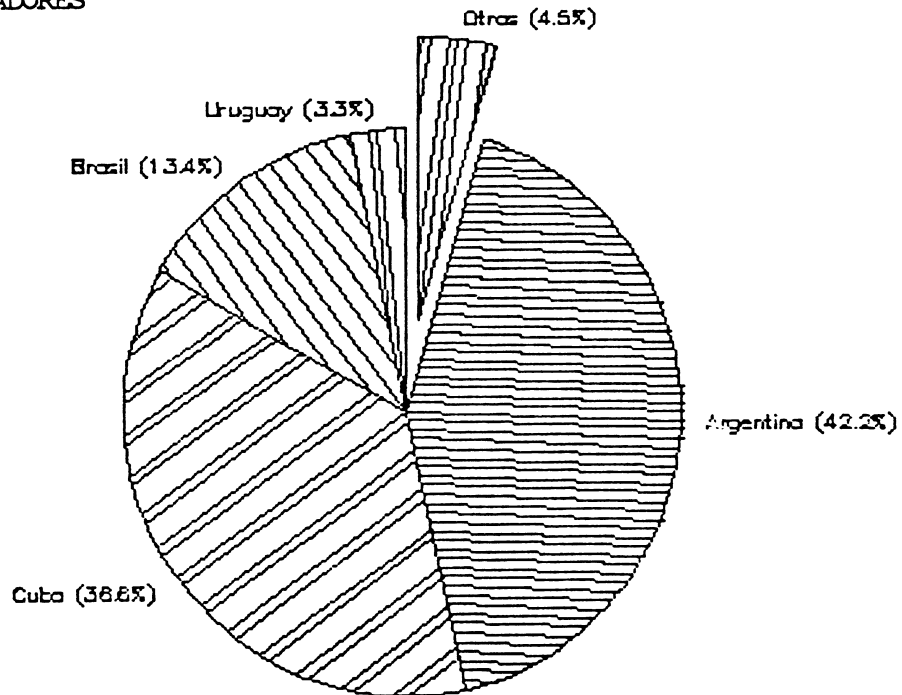
(b) Incluye 5 grupos de productos: cereales; lacteos; azucar; carne; semillas oleaginosas y aceites.

## Gráfico 2

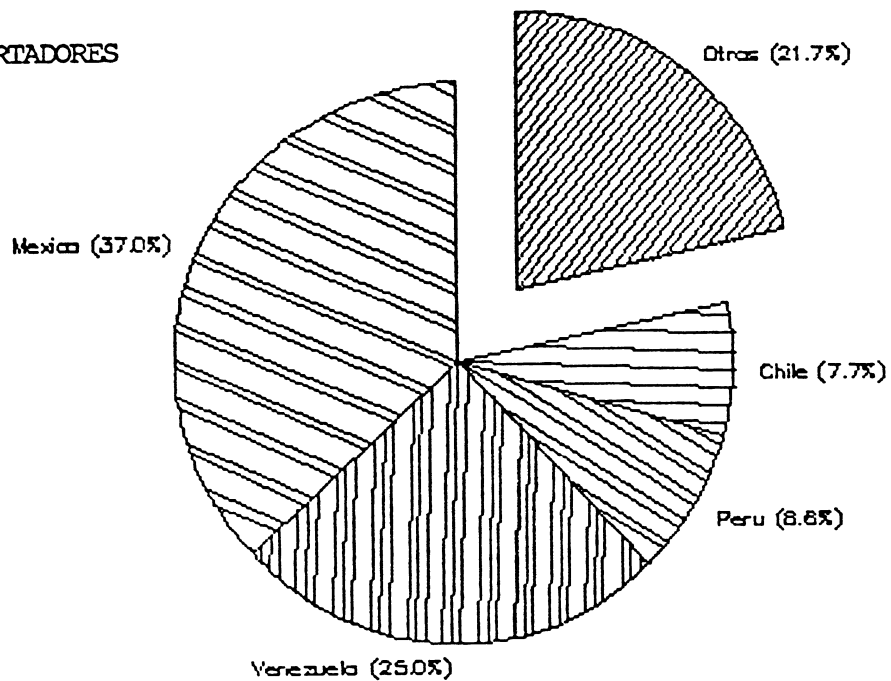
## AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Participación por país en el Comercio Exterior de Productos  
Agrícolas Seleccionados a/  
(Promedio Anual 1981-1985 (en %))

PAISES EXPORTADORES  
NETOS



PAISES IMPORTADORES  
NETOS



Fuente: Cuadro 2 (En base a datos Anuario Comercio FAO 1986)  
a/ Incluye cereales, lácteos, carne, azúcar y oleaginosas).

La comprensión de esta diversidad es básica para dimensionar en su magnitud real el problema de los mercados internacionales de productos agropecuarios, tanto en lo que se refiere a América Latina y el Caribe en conjunto, como con respecto a cada país o grupo de países en particular.

#### D. LOS FLUJOS DE COMERCIO

Comercio Extrarregional: Las posiciones relativas de las contrapartes del comercio exterior total de América Latina y el Caribe se han modificado en los últimos 15 años. La Comunidad Económica Europea y el propio subcontinente han disminuido su participación como destino de las exportaciones regionales totales, en tanto aumenta la importancia de los países del CAME y algunos de Asia y Africa. Estados Unidos disminuye su incidencia hasta 1981 y se recupera a partir de 1982, recobrando los niveles de comienzos de los 70. Las importaciones regionales continúan originándose principalmente en los países desarrollados, incrementándose los suministros provenientes de los Estados Unidos, a costa de un descenso del abastecimiento europeo e intrarregional. Desde la óptica de las importaciones, los alimentos han sido las de mayor crecimiento entre todos los rubros importados por América latina y el Caribe desde los países desarrollados, aumentando su participación del 20% del total, en los años 60, a casi un 25% en la actualidad.

Desde el punto de vista de los productos agropecuarios, Estados Unidos se constituye en el primer mercado para las exportaciones del subcontinente, absorbiendo más de un tercio de ellas y desplazando a la CEE de su rol como principal mercado para los productos agrícolas latinoamericanos en los 70. Es, al mismo tiempo, su principal abastecedor, cubriendo la mitad de las importaciones regionales de alimentos y casi dos tercios de las de aceites.<sup>10/</sup> De hecho, las relaciones comerciales del subcontinente en lo relativo a los alimentos principales, como los lácteos y los cereales, se concentran en países fuera de la región. (Ver cuadro 3).

Los países del CAME aumentan su participación como compradores de productos de la región de un 5% a un 20% entre 1970 y 1981, disminuyéndola actualmente a cerca de la mitad de este nivel máximo. Los mercados asiáticos y

africanos pasan, de una participación del 1% cada uno en las exportaciones regionales en la década pasada, a un 7% y un 3% respectivamente.

En cuanto a Japón, absorbe algo más del 4% de las exportaciones agrícolas de la región y no está presente como abastecedor de alimentos.

Comercio Intrarregional: Por otra parte, el comercio intrarregional de productos alimenticios muestra un comportamiento algo errático, creciendo con gran dinamismo en la primera mitad de la década de los 70 (casi al 20%) y decayendo en el quinquenio 75-80 (al 15%). En volumen, crece a un ritmo menor que el comercio agropecuario con terceros países, sin que la existencia de acuerdos regionales de integración modifique la situación. En general, hubo una caída drástica del comercio intrarregional en valor y volumen.<sup>11/</sup>

Para los principales países exportadores de alimentos seleccionados en la región, ésta constituye un mercado de importancia mayoritaria solamente para la carne de res de Colombia y Paraguay y para los lácteos de Argentina, Uruguay y Colombia. En términos de volumen, aunque no de participación relativa en el total exportado, la región es mercado significativo para las oleaginosas de Brasil y Paraguay, el trigo de Argentina y el arroz de Uruguay. (Ver cuadros 3 y 4).

Por otra parte, como proveedora de esos alimentos seleccionados, la región tiene significación sólo en las importaciones totales de carne que hacen Chile, Perú y Venezuela; la leche que compra Paraguay; la mantequilla que importa Brasil; el trigo que adquieren Bolivia y Paraguay; el maíz importado por Bolivia y Uruguay; el arroz importado por Bolivia, Brasil y Ecuador y el aceite de soya importado por Chile y Perú. (Ver cuadros 3 y 5).

Reflexiones sobre la dirección del comercio: Un elemento importante, que amerita ser considerado en las decisiones de política comercial y la posición negociadora en materia agrícola, es la creciente importancia y el potencial de mercados considerados como "no tradicionales" para la región. En el primer quinquenio de esta década ellos han concentrado parte significativa de las ventas efectuadas por los mayores exportadores de cinco alimentos fundamentales. Así, por ejemplo, la URSS ha sido el receptor de más de la mitad de las ventas de trigo y maíz de la Argentina y de más de un quinto de las de carne vacuna y semilla de soya. Irán ha concentrado más de un cuarto de las exportaciones argentinas de aceite de soya y más de un quinto de las

brasileñas, a la vez que más del 38% de las ventas uruguayas de trigo y más del 8% de las ventas argentinas de maíz. (Ver cuadros 4 y 5).

Lo anterior despierta al menos tres inquietudes: i) la creciente dependencia importadora de un sólo país (Estados Unidos); ii) las consecuencias que puede acarrear en la capacidad de negociación de la región el desequilibrio geográfico del comercio, derivado de la concentración, ya señalada, de las importaciones vs. una interesante, aunque insuficiente, diversificación de las exportaciones; y iii) la contradicción entre la notable disminución del comercio intrarregional y el potencial regional para autoabastecerse.

Cuadro 3

RELACIONES COMERCIALES DE LOS PAISES DE LA ALADI EN SIETE PRODUCTOS SELECCIONADOS - 1981/1983

	Carne Vacuna		Leche		Mantequilla		Queso y Requesón		Trigo		Maíz		Arroz	
	Miles US\$	ALADI	Miles US\$	ALADI	Miles US\$	ALADI	Miles US\$	ALADI	Miles US\$	ALADI	Miles US\$	ALADI	Miles US\$	ALADI
	Resto	%	Resto	%	Resto	%	Resto	%	Resto	%	Resto	%	Resto	%
<b>EXPORTADORES</b>														
<b>METOS</b>														
Argentina	1 006 471	5	65 301	77	25 407	31	68 902	9	4 913 171	13	5	167 773	17	83
Bolivia	709	100	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Brazil	978 767	0	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Colombia	145 722	83	..	..	..	..	26 916	100	0	..	..	35 935	12	83
México	19 496	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Paraguay	11 103	55	..	..	..	..	..	..	..	..	1 513	54	46	0
Uruguay	857 926	25	12 200	100	61 578	23	35 310	98	68 154	0	..	417 134	25	75
Venezuela	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	5 259	98	2
<b>IMPORTADORES</b>														
<b>METOS</b>														
Chile	43 133	98	84 256	23	35 467	28	11 440	18	807 050	6	94	132 423	22	78
Parú	95 062	99	113 349	3	77 472	0	6 098	21	690 420	12	88	218 785	2	98
Venezuela	133 542	70	706 268	1	10 935	0	70 728	4	746 646	0	100	781 121	12	88
Bolivia	..	..	32 305	16	1 831	97	19	5	160 817	54	46	1 864	92	8
Brazil	..	..	94 448	11	7 712	98	11 826	88	4 120 549	7	93	290 113	20	80
Colombia	..	..	74 376	0	2 440	0	..	..	535 005	2	98	49 916	15	85
Costa Rica	..	..	84 236	23	..	..	..	..	196 143	0	100	6 272	0	100
México	..	..	593 739	0	177 753	2	29 257	50	4 75 269	5	95	1 892 919	3	97
Paraguay	..	..	6 432	65	229	4	59	17	33 505	100	0	..	..	..
Uruguay	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	7 926	85	15	..

Fuente: Documento FMO RIAC/88/03/COEX-21 (en base a datos ALADI)



## Cuadro 4

RELACIONES COMERCIALES DE IMPORTANTES EXPORTADORES DE ALADI  
 EN PRODUCTOS SELECCIONADOS - 1981/1985  
 (En porcentajes)

Principales Exportadores de ALADI	Carne vacuna (16.1) %		Trigo (22.1) %		Maíz (18.6) %		Soja (22.8) %		Aceite Soja (16.2) %	
	Argentina	URSS (21.6)		URSS (55.9)		URSS (52.9)		P. Bajos (24.7)		Irán (25.9)
	Alemania (21.4)		China (11.3)		Irán (8.5)		URSS (22.2)		Brasil (16.1)	
Brasil	Irak (21.4)						España (22.9)		India (39.4)	
	R. Unido (11.5)						P. Bajos (11.8)		Irán (20.8)	
Colombia	Venezuela (74.7)									
	A. Holanda (12.0)									
Paraguay							Brasil (65.1)			
							P. Bajos (15.5)			
Uruguay	Egipto (22.7)		Irán (38.2)							
	Brasil (19.3)		Taiwan (35.7)							

Fuente: Doc. FAO - RLAC/88/03/COEX-24.

Referencias: Los números entre paréntesis son porcentajes. Debajo de cada producto es su peso relativo en la muestra. Los que acompañan a cada país es la importancia relativa de ese mercado en las exportaciones de ese país exportador, en ese producto, durante el período.

## Cuadro 5

RELACIONES COMERCIALES DE IMPORTANTES IMPORTADORES DE ALADI  
EN PRODUCTOS SELECCIONADOS - 1981/1985  
(En porcentajes)

Principales Importadores de ALADI	Leche (10.1)		Trigo (45.3)		Maíz (19.7)		Soja (10.1)		Aceite Soja (6.8)	
		%		%		%		%		%
Bolivia	R. Unido	(26.4)	Argentina	(50.3)						
	EE.UU.	(15.2)	EE.UU.	(44.4)						
Brasil	P. Bajos	(34.4)	EE.UU.	(62.2)	EE.UU.	(79.8)				
	EE.UU.	(25.1)	Canadá	(29.4)	Argentina	(20.0)				
Colombia	R. Unido	(48.1)	EE.UU.	(96.1)	EE.UU.	(75.9)	EE.UU.	(99.0)	EE.UU.	(71.3)
	Dinamarca	(16.5)	Suiza	( 2.0)	Ecuador	(15.0)	Ecuador	( 1.0)	Brasil	(13.7)
Chile	Argentina	(21.9)	EE.UU.	(92.8)	EE.UU.	(76.6)			Brasil	(51.7)
	N.Zelandia	(20.6)	Argentina	( 5.5)	Argentina	(20.0)			Argentina	(28.9)
Ecuador	P. Bajos	(20.4)	EE.UU.	(100.0)					EE.UU.	(94.0)
	N.Zelandia	(20.2)							Canadá	( 3.8)
México	EE.UU.	(37.3)	EE.UU.	(64.2)	EE.UU.	(n.d.)	EE.UU.	(73.8)	EE.UU.	(99.8)
	Canadá	(19.3)	Canadá	(17.5)			Argentina	(13.8)		
Perú	N.Zelandia	(44.8)	EE.UU.	(85.0)					EE.UU.	(54.8)
	Canadá	(22.8)	Argentina	(11.7)					Argentina	(35.4)
Venezuela	P. Bajos	(33.8)	EE.UU.	(97.8)			EE.UU.	(97.6)	EE.UU.	(77.4)
	N.Zelandia	(17.2)	Canadá	( 2.0)			Sudáfrica	( 2.4)	Argentina	(10.9)

Fuente: Doc. FAO RLAC/88/03/ COEX - 21.

Referencias: Los números entre paréntesis son porcentajes. Debajo de cada producto es su peso relativo en la muestra. Los que acompañan a cada país es la importancia relativa como proveedor del país importador en ese producto, durante el período.

## II. POLITICAS AGRICOLAS Y COMERCIALES Y SUS EFECTOS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Tres factores principales afectan al comercio exterior de productos agrícolas latinoamericanos:

1. Las políticas agrícolas y comerciales de los países desarrollados.
2. Las políticas públicas y comerciales internas de los países de América Latina con respecto a la agricultura.
3. La concentración de mercados y el papel preponderante de las corporaciones transnacionales.

A los efectos de este trabajo nos interesa fundamentalmente el primer factor. Es preciso, sin embargo, hacer referencia a los otros dos, tanto para entender el contexto en que se desenvuelve el comercio internacional de productos agrícolas, como por la importancia que ellos tienen en la definición de las opciones estratégicas de desarrollo y de negociación.

### A. POLITICAS DE LOS PAISES DESARROLLADOS

#### 1. Origenes de las políticas de los países desarrollados

Pareciera que la actual dislocación de los mercados internacionales de productos agroalimentarios (con su expresión en la sobreoferta relativa, en la caída de los precios, en la incertidumbre de mercados y en la nueva estructuración de los flujos comerciales), no obedece tanto, en lo que respecta a los países desarrollados, a ventajas comparativas de producción o costos, conforme a las viejas teorías del intercambio comercial, sino que responde a políticas distributivas específicas de los países del Centro, orientadas, en este caso, a la protección y defensa de su sector agropecuario.

La alteración de los flujos de comercio internacional --cuyos efectos están comenzando a sentir los países en desarrollo-- es, en gran medida, un subproducto de una política interna de distribución de recursos de países desarrollados, concebidas con criterios estratégicos de seguridad nacional y alimentaria y aplicadas enérgica, sistemática y consistentemente durante un

largo período de tiempo, al margen de toda consideración de costos y de intereses cortoplacistas.

Para asegurar la aplicación de estas políticas, los países desarrollados han ejercido a fondo el papel del Estado, empleando una verdadera "batería" de instrumentos propios de la intervención estatal.

## 2. El instrumental empleado

Los mecanismos utilizados abarcan un amplio espectro de políticas públicas y modalidades operativas. En ellas ocupan un lugar significativo las políticas comerciales y otras con incidencia sobre el comercio exterior, orientadas a la estabilización de precios internos, a la regulación de la oferta (interna y externa) y a la promoción de las exportaciones, con el fin expreso de proteger los ingresos de los productores agrícolas. Dichos mecanismos tienden a regular en forma global, sistemática y permanente a la agricultura, incidiendo coherentemente en los precios, la producción y el comercio.

Entre los instrumentos específicos considerados por los países desarrollados para llevar adelante su política distributiva hacia el sector agropecuario se encuentran:

- a) Medidas destinadas al sostenimiento de la producción y el ingreso de los productores, tales como precios de sostén garantizados al productor, sostenimiento complementario de ingresos al productor y otras medidas de apoyo, tales como subvención al transporte, apoyo a la producción, riego subvencionado y apoyos al procesamiento industrial de productos agropecuarios.
- b) Medidas de regulación de la oferta interna, tales como, precios al consumo, subvenciones por reducción de oferta y control cuantitativo.
- c) Medidas de apoyo a la exportación, tales como corporaciones de compras y/o exportación, medidas de financiamiento a la exportación, precios mínimos y/o garantizados, subsidios a la exportación y otras medidas de apoyo. Además existen otras medidas tales como la subvención al transporte interno y las bajas tasas de interés a la elaboración de soja en Estados Unidos.
- d) Medidas de regulación de las importaciones, tales como aranceles aduaneros, permisos (licencias) de importación, gravámenes variables, restricciones sanitarias a la importación, precios regulados de importación,

restricciones cuantitativas (cupos) a los volúmenes importados y monopolios y organizaciones de importación.

e) Medidas de apoyo varias, tales como: Apoyo gubernamental por catástrofes naturales; Gastos de almacenamiento por mantención de stocks; Créditos para la explotación agrícola; Seguros de cosechas; Subvención de combustible; Investigación y asesoramiento; Inspección y lucha contra plagas; Mejoras a la tierra; Medidas de tipo fiscal; Transporte subvencionado; Mejoramiento de infraestructura; Capacitación, etc.

Todas estas medidas se encuentran en la base cálculo del "equivalente en subsidios al productor", aplicado por los países de la OCDE como base para comparar el monto del apoyo y protección a la agricultura. Es interesante señalar que el monto del ESP para el trigo fue, en Estados Unidos, de cerca de US\$1 700 millones y en la CEE de US\$2 200 millones como promedio anual en el período 1979-1981.

### 3. Efectos de las políticas de los países desarrollados

#### a) Sobre los propios Países Desarrollados

La opción distributiva adoptada por los países desarrollados ha representado una gigantesca carga para los consumidores y contribuyentes de los propios países desarrollados. Esta se estima, para 1986, del orden de los US\$36 000 millones para los Estados Unidos, US\$40 000 millones para la CEE y US\$11 000 millones para el Japón. Es decir más de US\$87 000 millones, o, en otras palabras, el equivalente al valor total de las exportaciones de bienes de América Latina en ese mismo año. (Los consumidores de Japón llegaron a pagar 8 veces el precio internacional del arroz y 17 veces el del azúcar).

En términos de costos de oportunidad, se estima que la protección al sector agropecuario ha significado, sólo en la CEE, la pérdida de alrededor de un millón de empleos en los sectores manufactureros y de servicios.<sup>12/</sup>

Todo ello genera, obviamente, resistencias muy grandes en los mismos países desarrollados, toda vez que la política distributiva adoptada ha significado distraer recursos de otros sectores, afectando la capacidad productiva y exportadora en otras áreas de importancia estratégica, como la

del desarrollo tecnológico, llevándolos, en cierta medida, a asumir un papel no tradicional, cual es el de exportadores de productos primarios.

b) Sobre América Latina y el Caribe

Las políticas comerciales utilizadas por los países desarrollados para llevar adelante su política distributiva, han afectado a todos los países de América Latina, aunque de manera diferenciada a importadores y exportadores.

En este contexto habría que puntualizar que la crisis de sobreproducción y sobreoferta, generada en medida importante por los principales países desarrollados, está referida a un número relativamente reducido de productos, que dichos países han dejado de importar y han entrado a exportar. No tiene, por tanto, relación directa con otros productos agropecuarios de exportación de América Latina, que no son sustitutivos de los anteriores.

El efecto de la actual crisis del mercado internacional de productos agropecuarios sobre América Latina y el Caribe está, por tanto, en directa relación con la función que cumplen los diversos países de la región como importadores o exportadores netos de esos productos, así como por el papel de dichos alimentos en la dieta regional.

Los productos de referencia, y a los que se hizo mención en el capítulo I, son los cereales (trigo y maíz); las oleaginosas (principalmente semilla y aceite de soja y girasol); la carne (sobre todo vacuna); los lácteos (leche en polvo, mantequilla y queso) y el azúcar. Estos representaban, entre 1981-83, el 58% del aporte en calorías y el 56% del aporte proteico a la dieta alimentaria regional (porcentaje que aumenta al 69% y 63% respectivamente si se agrega el arroz, producto éste, sin embargo, de poca incidencia en los intercambios comerciales de la región).

Si bien otros productos agroalimentarios tradicionales del comercio latinoamericano, particularmente de origen tropical (café, cacao, algodón, banano y tabaco), no son contabilizables en el actual desequilibrio de mercados directamente imputable a una sobreproducción de los países industrializados, ellos se ven enfrentados también a una situación de precios y mercados de profunda inestabilidad.

En consecuencia, desde la óptica de la región es, importante también analizar la situación de estos bienes agrícolas, aún cuando ellos no forman parte del grupo de negociaciones del GATT. Particularmente cabría prestar

atención a las políticas proteccionistas que aplican algunos países desarrollados con respecto a estos bienes originados en países fuera de la región, las que han conducido, más de una vez, a discriminaciones en materia de precios y acceso a los mercados.

#### Países Exportadores

Como ya se señaló en el capítulo anterior, la exportación neta de los productos en que se centran las negociaciones del GATT, con la excepción del azúcar y la soja, representa un porcentaje minoritario de las exportaciones agrícolas de la región como conjunto y se concentra en pocos países.

En todo caso, la situación varía de país a país según el producto de que se trate. En efecto, considerando el período 1984-86, Surinam y Guyana, además de Argentina y Uruguay, se presentan como exportadores netos de cereales (aún cuando Argentina es el único exportador neto de trigo) y Bolivia, Paraguay y Ecuador aparecen como autoabastecidos en maíz. En lácteos, Uruguay es el único exportador neto importante, si bien Argentina tiene algunas exportaciones significativas en queso y Costa Rica algunas marginales en mantequilla. En oleaginosas, los exportadores netos son Brasil y Argentina, a menor nivel, Paraguay y marginalmente Uruguay y Bolivia. En carne, al grupo de exportadores netos señalados al comienzo se agregan 9 más (los 5 países centroamericanos, República Dominicana, Colombia, Bolivia y Ecuador). Finalmente, en el producto más complicado para la región, el azúcar, casi todo el subcontinente (es decir 19 países además de los países pequeños del Caribe) se presenta como exportador neto, exceptuándose sólo Surinam, México, Perú, Chile y Venezuela. (Ver cuadro 2 y gráfico 2; y cuadros 12 y 13 y gráfico 6 del Anexo 2 y cuadros xix a xxviii del Anexo 3).

Sobre estos exportadores netos recae el impacto directo e inmediato de la crisis, en los siguientes ámbitos:

- en el corto plazo, las caídas en los precios internacionales y la pérdida de mercados tradicionales (que se han convertido de importadores en exportadores, como el caso de la CEE) representan, para estos países, por una parte, un drenaje en sus balanzas de pagos, dificultando aún más la posibilidad de servicio de la gigantesca deuda externa y afectando la capacidad de importación; y, por otra, una contracción de los ingresos de los productores agrícolas.

- en el largo plazo, las pesimistas perspectivas de mercado 13/ y precios y las pérdidas derivadas de la situación corriente, actúan como factor de desincentivación de la producción agrícola y por ende como elemento de desactivación de un desarrollo económico que incorpore a la agricultura (y, sobre todo, a los sectores derivados y proveedores de ésta) como pilar de crecimiento. Llevan implícito, además, el peligro potencial de una futura dependencia importadora de productos agrícolas, constituyendo un elemento de inseguridad alimentaria.

#### Países Importadores

Como se señaló en el Capítulo I, la importación de los productos afectados más directamente por la crisis está dispersa en un número mayor de países de la región, algunos de ellos exportadores a su vez.

Al igual que en las exportaciones, la situación varía según el producto. En el caso de aquellos básicos para la dieta, como son los cereales y lácteos, prácticamente todos los países del subcontinente se presentan como importadores netos, con la excepción de Argentina, Uruguay y Surinam (para los cereales). En el caso del trigo y el maíz, Argentina es el único país no importador neto del subcontinente. En el ámbito de las oleaginosas, toda la región (salvo Brasil, Argentina y Uruguay) es importadora neta. El azúcar sin embargo y, en menor medida, la carne, se presentan más como productos de exportación que de importación neta. (Ver cuadro 2 y gráfico 2 y cuadros 12 y 14 y gráfico 6 del Anexo 2).

Los efectos de la situación de sobreoferta, causada por el proteccionismo de los países desarrollados, sobre América Latina y el Caribe son esencialmente los siguientes:

- en el corto plazo, una erogación menor de divisas y por ende un cierto alivio a la balanza de pagos, como consecuencia del menor precio de los alimentos importados y de la ayuda alimentaria (proporcionada por los países desarrollados en forma gratuita o con financiamiento excepcional, como vía de reducción de la producción y de los stocks excedentarios). Cabe señalar que este beneficio para los países importadores no se refleja necesariamente en una reducción equivalente de precios para los consumidores de dichos países, toda vez que no son siempre destinatarios directos de la ayuda. Un efecto adicional de corto (y largo) plazo es el alto grado de dependencia en materia



de seguridad alimentaria, lo que sitúa a estos países en una posición de debilidad frente a eventuales presiones de países proveedores.

Se da así la paradójal situación de que los países más pobres y necesitados de crecimiento propio quedan convertidos, de hecho, en aliados estratégicos de los países más ricos, para la aplicación de las políticas de desequilibrio de los mercados impulsadas por éstos últimos en desmedro de los otros países en desarrollo.

- en el largo plazo, una desincentivación sostenida de la producción agrícola, que altera la estructura productiva de la misma de modo cada vez más permanente y genera una demanda creciente de divisas para importar alimentos, con los efectos consiguientes sobre la balanza de pagos y la deuda externa y la generación de una creciente inseguridad alimentaria a largo plazo a nivel regional, tanto por insuficiencia en la producción interna como por inseguridad en un abastecimiento externo estable, sostenido y a bajo costo.

A lo anterior se agrega el efecto de desincentivación sobre las demás etapas de la cadena productiva, afectadas además por políticas proteccionistas específicas y de mayor dureza respecto de los productos elaborados (por ejemplo, la CEE no permite la importación de soja elaborada pero sí de la semilla) y por el control de los países desarrollados y de las empresas transnacionales sobre los servicios y la tecnología. Todo ello puede producir un efecto combinado altamente negativo sobre los países importadores latinoamericanos, principalmente los más pobres, poniendo en entredicho su capacidad de desarrollo.

Lo anterior se refleja, en cierta medida, en la contracción que han tenido las importaciones en estos años de la crisis, a costa del consumo interno y no como resultado de una substitución por producción nacional.

#### B. POLÍTICAS DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE

La realidad del comercio internacional y de la agricultura regional indica que los países latinoamericanos --al menos la gran mayoría-- no han actuado con la misma consistencia y decisión de largo plazo que han mostrado los países desarrollados en el diseño de sus políticas comerciales y agrícolas.

Las políticas públicas de los países de la región, en los últimos decenios, no parecen responder a estrategias definidas de desarrollo, particularmente en lo que al sector agropecuario y el comercio internacional se refiere. Por el contrario, los continuos cambios, que van desde las posiciones populistas a los extremos neoliberales y viceversa, han sido una constante omnipresente en una gran mayoría de países latinoamericanos, generándose un ambiente de inestabilidad en materia de políticas de desarrollo, las que, a menudo, quedan subordinadas a los cambios de signo en las estructuras de conducción política, sin lograr materializarse en estrategias y proyectos con coherencia en el largo plazo.

En particular, con respecto a la agricultura, las políticas aplicadas en la mayoría de los países de la región han seguido la tendencia de privilegiar a los consumidores urbanos más que a los productores del agro, buscando asegurar bajos precios a los alimentos, en desmedro de los ingresos de los sectores rurales. Este enfoque —que a menudo responde al rol preponderante de las poblaciones urbanas en la realidad política de la mayor parte de los países latinoamericanos— tiene un efecto desincentivador sobre el desarrollo agropecuario y afecta negativamente a la capacidad exportadora y la seguridad alimentaria de la región.

Por otra parte, las políticas comerciales y las demás políticas públicas relacionadas con el comercio exterior (fiscales, cambiarias, etc.) no se ven, por lo general, enmarcadas en una concepción de largo aliento orientada, por ejemplo, a la sustitución de importaciones agrícolas o a la promoción de las exportaciones del sector o a la diversificación o estabilización de mercados y productos, o a una combinación de objetivos de este tipo.

A la inversa de la "batería cohesionada" de instrumentos de política empleada por los países desarrollados y del papel fundamental ejercido por el Estado en su aplicación, la tónica general de los países latinoamericanos ha sido la adopción bastante desarticulada de medidas y políticas *ad-hoc*, destinadas resolver situaciones de corto plazo que, a menudo, responden a intereses específicos de grupos de presión y no a las necesidades estratégicas de desarrollo y seguridad en el largo plazo.

Todo ello determina, necesariamente, un bajo perfil de negociación frente a los países desarrollados, el que difícilmente puede ser modificado sin

definir antes el concepto de desarrollo y las políticas públicas que pueden sustentarlo.

Cabe entonces preguntarse si existen realmente razones para que los países de América Latina no puedan aplicar también una "batería" coherente de instrumentos para llevar adelante una política consistente de desarrollo.

### C. PAPEL DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

La concentración, en los países desarrollados, tanto de los principales mercados consumidores de las exportaciones agrícolas de América Latina, como de las principales fuentes proveedoras de alimentos (así como de insumos, equipos, servicios y tecnología agrícola) para la región, sumada al papel preponderante de las corporaciones transnacionales, constituyen otro factor condicionante del desarrollo agrícola y del comercio de productos agropecuarios de América Latina.

El comercio internacional de productos básicos, en este caso agrícolas, está dominado por un grupo reducido de corporaciones transnacionales que actúan como agentes operadores de políticas concretas generadas por y para los países del Centro. Este es el caso del comercio internacional de cereales, lácteos, banano y tabaco, para señalar algunos.

El dominio sobre la mayor parte de la infraestructura de comercialización, transporte, seguros, financiamiento, etc., permite a los países desarrollados y a las corporaciones transnacionales situadas en ellos, el manejo de los eslabones básicos de la cadena comercial y la aplicación de sus políticas distributivas.

El manejo de los canales de comercialización y de los medios de transporte y seguros, les permite condicionar las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo (que se ven obligados a vender en condiciones FOB), accediendo además, por esa vía, a un porcentaje mayoritario de las ganancias, sin necesidad de controlar directamente la producción.

El manejo del financiamiento externo, les permite dominar como proveedores de los países importadores de productos agrícolas, desincentivando las producciones locales en favor de la colocación de sus propios excedentes. El control tecnológico y, a menudo, de la producción (a través de subsidiarias

y filiales), en las fases de procesamiento industrial (agroindustria), les permite aplicar, aún con mayor fuerza, las políticas distributivas centrales, definiendo el origen de las materias primas agrícolas y modificando estructuralmente los patrones de consumo de los países en desarrollo.

### III. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DEL GATT (RONDA URUGUAY) - ALGUNAS POSICIONES AVANZADAS HASTA AHORA

#### A. CONTEXTO DE LAS NEGOCIACIONES

La presión generada por los países en desarrollo exportadores, por una parte, y por los consumidores y contribuyentes de los países desarrollados exportadores, por otra, como reacción al alto costo de la política proteccionista y a sus efectos devastadores en los mercados internacionales, respectivamente, ha ido conformando una mayor conciencia, casi generalizada, en cuanto a la necesidad de ordenar y disciplinar el comercio internacional agroalimentario, buscando además soluciones en los focos de origen de la situación.

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT (Ronda Uruguay) constituyen probablemente uno de los foros de mayor actualidad para la tratativa del problema, si bien no es el único camino para la búsqueda de soluciones.

El aspecto más significativo, desde el punto de vista sectorial, es que la Ronda Uruguay, iniciada en 1987, ha incluido, por primera vez en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, el tema del comercio de productos agrícolas (hasta ahora excluidos de hecho de las normas del GATT).

El objetivo más concreto de las negociaciones en esta área es obtener una reducción de las barreras a la importación, una mayor disciplina en el uso de las subvenciones directas e indirectas y una reducción de los efectos de restricción comercial derivados de las reglamentaciones y barreras sanitarias.

Para los países desarrollados, se trata de ajustes en sus estrategias macroeconómicas y de definir opciones alternativas de uso de los recursos, sin renunciar a una estrategia de desarrollo establecida. En lo fundamental, su interés parece apuntar al aseguramiento de posiciones de corto, mediano y largo plazo, preservando ventajas en aspectos críticos tales como:

a) Mantener sus posiciones, en términos de mercado, en aquellos productos donde ya son competitivos internacionalmente y donde la costosa transformación del agro ha sido asimilada e internalizada en sus economías.

b) Mantener su predominio en el ámbito de los servicios (comerciales, tecnológicos, etc.).

c) Asegurar, a futuro, un margen apreciable en las fases de procesamiento industrial de productos agrícolas (alimentos, fibras, cueros, etc.).

Para los países en desarrollo, entre ellos los latinoamericanos, se trata fundamentalmente de: a) asegurar, en el corto plazo, las posiciones de sostén y fortalecimiento de sus balanzas de pagos, en especial dada la crítica situación de su deuda externa, y b) preservar, en el largo plazo, la posibilidad de hacer uso de mecanismos de incentivo a la producción agropecuaria y a las políticas de desarrollo.

En el caso de los países exportadores agrícolas de la región, esto significa obtener mayores precios y mercados internacionales. Para los países importadores significa, en el corto plazo, defender menores precios internacionales para los productos que compran, aún cuando esto pueda contradecirse con una estrategia de desarrollo agrícola en el largo plazo.

La contraposición de intereses de importadores y exportadores latinoamericanos pareciera obvia en el corto plazo. Sin embargo, las magnitudes financieras relativamente modestas del problema y el beneficio neto que obtendría el conjunto de la región por un incremento de los precios internacionales, como ya se vio en el capítulo anterior, indican que la compatibilización de intereses entre ambos grupos de países no es imposible y estaría dentro de los rangos manejables por el propio subcontinente. Más aún con el apoyo adicional que pueden y deben dar los países desarrollados, tanto por el reducido monto de su costo como por la responsabilidad que les cabe en la distorsión y crisis de los mercados internacionales de alimentos básicos.

## B. PRINCIPALES POSICIONES

Desde 1987 (año de reuniones preparatorias) y hasta febrero de 1988 (año de inicio de las negociaciones), se han ido perfilando claramente las posiciones de los distintos grupos de interés exportadores e importadores, desarrollados y en desarrollo.

## 1. Países Exportadores

Durante 1987 se presentaron seis propuestas para reformar el comercio agropecuario, correspondientes, en su mayoría, a países desarrollados exportadores o productores que aplican medidas de protección a la agricultura nacional.

Estas propuestas han sido las de Estados Unidos, CEE, Grupo Cairns, Canadá, Japón y los Países Nórdicos. De ellas, las propuestas centrales son la de Estados Unidos, la de la Comunidad Económica Europea y la del Grupo Cairns. Esta última (presentada en común por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Tailandia y Uruguay) es la única que incluye intereses directos de países en desarrollo, en este caso exportadores eficientes.

Los elementos básicos de las propuestas centrales pueden resumirse como sigue:

### a) Estados Unidos:

La propuesta de Estados Unidos es de liberalización total y acelerada del comercio agrícola.<sup>14/</sup>

Señala que el principal problema del comercio internacional de productos agrícolas reside en las políticas públicas nacionales de apoyo y subvención a la producción y exportación de estos bienes. Como objetivo de las negociaciones en el GATT, plantea la reducción y eliminación de todas estas políticas (subsidiros agrícolas internos; subvenciones a las exportación y barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones); en todos los países (desarrollados y en desarrollo), aceptando solamente mantener medidas de apoyo que no afecten a los precios ni a la producción.

Como ámbito de negociación plantea la inclusión de todos los productos agrícolas (incluidos bebidas, pescados y productos forestales).

Como mecanismo de negociación y acción plantea: i) la eliminación, en diez años, de todas las políticas que distorsionen el comercio internacional de productos agrícolas; ii) el congelamiento inicial, y posteriormente la eliminación completa (en diez años) de las cantidades exportadas con ayuda de subvenciones; iii) la eliminación gradual (en diez años) de todas las barreras

(arancelarias y no arancelarias) a las importaciones; y iv) la armonización de los reglamentos sanitarios internacionales.

Para la aplicación del programa de liberalización global plantea dos etapas: i) una destinada a convenir el método de cálculo y un programa global de reducciones de los niveles globales de apoyo a la agricultura; y ii) otra en la que cada país determine las modificaciones específicas a sus políticas, para cumplir con el compromiso global de reducciones del apoyo a la agricultura.

Como base de cálculo del grado de protección al productor propone utilizar el "Equivalente de Subsidios al Productor" (ESP), el que sería utilizado también para medir el grado de reducción de los subsidios y consideraría un sistema de débitos y créditos (a aplicarse por la ejecución retardada o acelerada de la liberalización).

Plantea un período máximo de diez años para ajustar las políticas nacionales a las nuevas políticas que se acuerden en las negociaciones.

No propone medidas inmediatas especiales de urgencia, sino iniciar, desde ahora, las reformas de largo plazo.

No especifica un trato especial y diferenciado general para a los países en desarrollo, sino una posición selectiva, país a país, según el nivel individual de desarrollo económico. Esto es consistente con su criterio "bilateralista", disociador de la capacidad de negociación de los países en desarrollo. Sólo se sugieren algunas medidas especiales de apoyo para los países en desarrollo, más necesitados de trato distintivo, consistentes en: i) la posibilidad de que éstos sigan aplicando aranceles limitados a los productos agropecuarios, a niveles moderados y consolidados en el GATT; y ii) la concesión de un período algo mayor de tiempo para aplicar las medidas de liberalización total.

b) Comunidades Europeas:

La propuesta de la CEE es bastante más conservadora en materia de liberalización del comercio.<sup>15/</sup>

Plantea como problema principal del comercio internacional de productos agrícolas el desequilibrio entre la oferta y la demanda, obviando, en gran medida, las causas del desequilibrio.



Señala, como objetivo de las negociaciones: i) la necesidad de evitar la continuación de los desequilibrios entre producción y consumo a nivel mundial, respetando los aspectos sociales de las necesidades de desarrollo de todos los países y estableciendo un mayor equilibrio entre los diversos programas de apoyo a la agricultura, dentro de cada país; ii) la necesidad de reducir la inseguridad e inestabilidad de los mercados considerando, para ello, un mayor control de la producción, una mayor sensibilización de la agricultura a las señales del mercado y el uso de métodos de ayuda a los ingresos de los productores, privilegiando las de tipo directo no vinculadas a las cantidades producidas; y iii) la necesidad de reducir los desequilibrios estructurales impuestos por las políticas agrícolas, para lograr una mayor competitividad en las exportaciones y el acceso a los mercados.

Plantea, como premisa, el establecimiento de compromisos recíprocos equivalentes y el "respeto a los derechos legítimamente adquiridos".

Señala, como ámbito de las negociaciones, el conjunto de productos agrícolas (incluidos productos primarios y procesados), pero dando prioridad a aquellos que tengan grandes excedentes estructurales y que pueden producir perturbaciones graves, tales como cereales, arroz, azúcar, oleaginosas, lácteos y carne bovina.

Como mecanismo de negociación y acción plantea:

- i) dar prioridad a los productos con graves excedentes estructurales;
- ii) desarrollar la reducción de los apoyos en dos etapas:

- La primera consistente en una serie de acciones de corto plazo, basadas en las políticas existentes. Incluiría además, una serie de medidas de urgencia destinadas a establecer una disciplina de precios para los cereales y compromisos similares para sus sustitutos; reducción de cantidades en el mercado internacional del azúcar y acceso a los mercados tradicionales de importación y aplicación de las disciplinas del Acuerdo Internacional de la Leche a más países, todo ello para aliviar las grandes tensiones existentes en el mercado de cereales, el del azúcar y el de los lácteos. Paralelamente, las partes contratantes contraerían compromisos sobre mantención o reducción de las medidas de ayuda interna o externa a los cereales, arroz, azúcar, frutas, oleaginosas (semillas), productos lácteos y carne de vacuno.

- La segunda etapa se orientaría a la reducción de los desequilibrios internos entre producción y consumo, mediante una reducción concertada de los incentivos a la producción, situando ésta en niveles compatibles con la capacidad de absorción del mercado, unida a una readaptación de la protección exterior y con el fin de estabilizar los principales mercados mundiales. Abarcaría la totalidad de los productos agrícolas e incluiría una ayuda compensatoria a los productores agrícolas, para cubrirlos de los efectos de caída de ingresos, pero orientándola de forma que no tenga efectos sobre la producción.

iii) armonización de las reglamentaciones sanitarias.

La CEE considera que tales medidas pueden conducir a una estabilización y consolidación de los mercados, siempre que se tengan en cuenta las fluctuaciones de moneda y el nivel máximo de subvención/protección y compensación a la exportación.

Como base de cálculo propone usar el "Equivalente de subsidios al productor" (ESP) utilizado por la OECD, con un sistema de débitos y créditos.

Señala la necesidad de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, de acuerdo a sus respectivos niveles y necesidades de desarrollo. Las medidas serían definidas a posteriori y se aplicarían a las políticas de apoyo a la agricultura y de acceso a los mercados.

La CEE descarta la idea de una supresión de todos los apoyos y es partidaria de continuar con parte de los programas que ellos aplican de subvención a la agricultura.

Plantea la negociación de las dos etapas como un todo, señalando que la primera puede ser muy corta.

Enfatiza que las negociaciones del GATT son un todo y que un acuerdo sobre negociación agrícola sólo será posible cuando haya resultados satisfactorios en el conjunto de negociaciones.

c) Grupo Cairns:

Este grupo de negociación, constituido inicialmente en la ciudad de Cairns (Australia), representa una alternativa novedosa, en tanto fusiona las posiciones de un número importante de países exportadores eficientes, tanto desarrollados como en desarrollo, e incluso uno de economía centralmente

planificada. Sus posiciones han sido, además, respaldadas por los países miembros de ASEAN.16/.

La propuesta del Grupo (compuesto por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, y Uruguay, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Filipinas, Fidji, Indonesia, Malasia, Tailandia y Hungría) apunta, en lo fundamental, a los siguientes aspectos:

Señala, como problema principal del comercio internacional de productos agrícolas, los efectos que tienen sobre los mercados mundiales tanto las barreras de acceso a los mercados importadores (actuales y potenciales) como el uso generalizado de políticas de apoyo a los precios e ingresos de productores, los excedentes de producción en gran escala y la atonía de la demanda en algunas partes del mundo, frente a una demanda insatisfecha en otras.

Como objetivo de las negociaciones en el marco del GATT plantea la liberación de los mercados agrícolas de las intervenciones gubernamentales y su apertura a la competencia efectiva de las importaciones, adoptando prontas medidas correctivas y un programa gradual de reformas de más largo plazo.

Como ámbito de negociación y liberalización propone la más amplia gama de productos agrícolas.

Como mecanismo de negociación y acción plantea un proceso de tres fases interrelacionadas entre sí:

i) Una serie de medidas correctivas de pronta aplicación (en lo posible a fines de 1988) orientadas:

- al manejo "responsable" de las existencias, dando preferencia al consumo interno y realizando consultas previas a la colocación de excedentes en los mercados;

- a la congelación de los actuales niveles de acceso a los mercados;
- a la congelación de las subvenciones a la exportación y producción;

- a la congelación de las reglamentaciones sanitarias.

ii) Un programa de reformas de corta duración (diez años o menos), en virtud del cual los Gobiernos se comprometerían (a más tardar a fines de 1990) a disminuir paulatinamente los niveles de apoyo global mediante calendarios nacionales de reducción. Se daría prioridad a la eliminación gradual de las

subvenciones directas a la exportación y a aumento sistemático de las oportunidades de acceso a los mercados. Se señala que la clave es un programa que permita el desmantelamiento de los niveles de apoyo global.

iii) La definición de un marco de largo plazo que considere:

- la amplia eliminación de todas las restricciones de acceso a los mercados;

- la prohibición de todas las subvenciones que afecten al comercio agrícola, excepto algunos apoyos desvinculados de la producción y del consumo, que no tengan efectos sobre el comercio (medidas de reajuste estructural); medidas de apoyo al consumo interno de alimentos; apoyo al desarrollo de infraestructuras no relacionadas con un producto específico, así como a la investigación, extensión, control de calidad y control de plagas; medidas de socorro humanitario; apoyo directo al ingreso no ligado a la producción y el comercio);

- el establecimiento de un marco internacional en materia de medidas sanitarias;

- la integración plena del comercio agrícola a los mecanismos de consulta, vigilancia y solución de diferencias del GATT, eliminando tratos excepcionales ("waivers", protocolos, etc.) con miras a reducir a cero las tarifas y subsidios agrícolas.

Como base de cálculo del nivel de beneficio líquido para los productores, sugiere el uso de una medida tipo ESP, en una fase de transición y reforma de las políticas nacionales. No considera un sistema de débitos y créditos, como Estados Unidos y la CEE.

Como plazos de ejecución se plantea la aplicación de las medidas de alivio inmediato a partir de fines de 1988; la instrumentalización y aplicación de las medidas de reforma en un plazo de diez años y el establecimiento, al final de ese período, de un marco referencial global de políticas que administren el comercio internacional.

El grupo plantea expresamente la concesión de trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, aplicable a todas las medidas de corto y largo plazo que se proponen. Entre las condiciones más favorables se incluiría:

- un plazo más largo a los países en desarrollo para que pongan en práctica las medidas de liberalización propuestas;

- principalmente, autorización para que los países en desarrollo puedan aplicar políticas destinadas a promover el desarrollo económico y social, que no estén ligadas a la exportación.

Las tres propuestas anteriores parecen reflejar las vertientes principales de la discusión, desde el ángulo de los exportadores más importantes y eficientes. Las propuestas de otros países desarrollados, como Japón, Canadá y los Países Nórdicos, si bien agregan algunos puntos de vista adicionales, giran, en lo fundamental, en torno a alguna de las posiciones descritas.

Canadá (miembro del grupo Cairns) subraya la necesidad de recobrar credibilidad en el GATT, eliminando las políticas de "excepción", adoptando, como una posibilidad real de negociación, un enfoque que abarque a todas las partes contratantes y a todos los productos agropecuarios y ofreciendo "reglas internacionales equitativas" a los formuladores de políticas nacionales. Propone adoptar medidas inmediatas que permitan eliminar en cinco años las subvenciones que distorsionan el comercio y sugiere la utilización del concepto de "Equivalente en Distorsiones del Comercio" (EDC) como base de cálculo para medir los niveles de protección y liberalización. Respecto al trato especial y diferenciado para países en desarrollo, la propuesta de Canadá coincide con la de Estados Unidos, aceptando concesiones diferenciadas para las políticas nacionales con efectos neutros sobre el comercio agrícola.<sup>17/</sup>

Japón (importador neto, con fuerte protección a la producción interna y exportación marginal), presenta una propuesta que guarda similitud con la línea de negociación de la CEE, Suiza y los Países Nórdicos, en el sentido de reconocer la crítica situación de los mercados agrícolas mundiales y la necesidad de corregir la situación, pero siendo muy conservador en cuanto a medidas efectivas de liberalización. La propuesta japonesa no menciona medidas de mayor acceso a los mercados, refiriéndose casi exclusivamente a la reducción de los subsidios a la exportación, y limitándose a aspectos como los acuerdos sobre precios de exportación, la preservación de los subsidios internos y otras medidas de apoyo, sin alejarse mucho de la situación

presente. No plantea plazos y, respecto al trato especial y diferenciado para países en desarrollo, sólo señala que se debe prestar atención al tema.<sup>18/</sup>

Países Nórdicos (Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia) señalan preocupación por la situación de los mercados y plantean que, además de reforzar las negociaciones del GATT, deben tomarse medidas inmediatas para evitar un aumento de la oferta, antes de diciembre de 1988. Estas deberían ser adoptadas por todos los países exportadores y contemplarían: la reducción de las exportaciones subvencionadas y la eliminación de ellas para algunos productos a convenir; la reducción o eliminación de los apoyos internos a la producción y; la consolidación de límites globales de subvención a la totalidad de las exportaciones agrícolas o a sectores de ellas. Plantea también que se tomen disposiciones para mejorar el acceso a los mercados, buscando una reducción de aranceles y gravámenes y una mayor claridad respecto a las restricciones cuantitativas, así como la no utilización de barreras sanitarias como obstáculo al comercio. Como base de cálculo proponen el "Equivalente de distorsiones al comercio" (EDC). No se refiere al trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

Es una propuesta orientada fundamentalmente (como la de la CEE) a la situación de corto plazo, sin gran especificación de medidas de liberalización y ordenamiento de largo plazo.<sup>19/</sup>

En resumen, las propuestas esbozadas reflejan, en general, dos grupos de ideas: a) una posición orientada a eliminar las restricciones y distorsiones en un marco de largo plazo, excluyendo solamente las medidas de apoyo al ingreso de los productores desconectadas de la producción (Estados Unidos y, de manera modificada, el Grupo Cairns) y; b) otra orientada a mantener un sistema doble de precios y a niveles mínimos de apoyo y protección (CEE, Japón, Países Nórdicos, Suiza).

La posición de la CEE y Japón indica que no parece factible revertir, al menos totalmente, la situación creada en la estructura de los mercados internacionales por la política proteccionista ya aplicada. La posición de Estados Unidos acepta una liberalización total, pero no señala la posibilidad de un trato diferenciado más favorable a los países en desarrollo, solicitado por todos estos últimos y aceptado por la CEE y el Grupo Cairns.

## 2. Países Importadores

Los intereses de los países importadores, particularmente aquellos en desarrollo, comenzaron a manifestarse a fines del año preparatorio de reuniones.

En noviembre de 1987, México presentó una declaración que subraya la incongruencia entre la acumulación de excedentes agrícolas por una parte y la acumulación del hambre, por otra, relativizando el concepto de sobreoferta y llamando la atención sobre la paradoja de que las propuestas presentadas (fundamentalmente de exportadores e importadores desarrollados protegidos) confluyeran en criterios de reducción de la producción, como mecanismo para equilibrar la oferta con la demanda, en lugar de aumentar ésta última. Plantea, al mismo tiempo, la necesidad de considerar los intereses y problemática de los países importadores, toda vez que la posibilidad real de llegar a acuerdos requiere del reconocimiento de los intereses legítimos de todas las partes.<sup>20/</sup>

Como país en desarrollo e importador de productos básicos, México planteó los siguientes principios a considerar en toda concertación sobre reformas al comercio mundial de productos agrícolas:

i) Trato especial y más favorable para países en desarrollo que, como México, tienen un sector agropecuario con particularidades histórico-sociales y políticas muy particulares.

ii) Seguridad alimentaria y el legítimo derecho de toda nación a asegurarse el abastecimiento de sus consumos alimentarios básicos.

iii) Respeto al manejo de las políticas nacionales agropecuarias y al estímulo a la producción y al consumo.

Sobre estas bases se podrían apoyar reformas que incluyan a todos los productos y eliminen todas las barreras al comercio, en un proceso gradual. Además se subraya la necesidad de compatibilizar las negociaciones agrícolas con las de los demás grupos y se llama a los países importadores a formar un frente común.

En febrero de 1988, los países importadores netos plantearon sus primeros puntos de vista comunes a través de una comunicación entregada por Jamaica.<sup>21/</sup>

Como objetivos de las negociaciones (y conforme a los acuerdos ya logrados en Punta del Este), se plantea: a) el logro de una mayor liberalización y expansión del comercio mundial, en provecho de todos los países, particularmente de los países en desarrollo; y b) el fortalecimiento de la interrelación entre las políticas comerciales y otras políticas que afecten al crecimiento y al desarrollo. Agrega que los "Principios Generales por los que se regirán las negociaciones", aprobados por todas las partes, señalan que no se exigirá a los países en desarrollo que aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

Como bases de negociación se señalan:

i) la necesidad de tener en cuenta el interés de "todos" los participantes (exportadores e importadores);

ii) la importancia del sector agropecuario en los países en desarrollo y la necesidad de apoyarlo;

iii) los vínculos entre las políticas aplicadas al sector agropecuario y la seguridad alimentaria;

iv) las características "especiales" de la agricultura;

v) las diferencias que afectan a la producción en distintos países, que deben ser "tomadas en cuenta" para planear medidas especiales.

Y se sugieren las siguientes líneas de acción:

a) Aplicación de normas "más estrictas" a las subvenciones a la exportación.

b) No aplicar esas disciplinas a medidas destinadas al aumento de la producción para el consumo interno.

c) Respeto a los programas de ajuste sectorial y estructural, como parte de las políticas de desarrollo, pero acordando disciplinas, para obtener resultados equilibrados.

d) Trato especial a países en desarrollo, no como excepción sino como parte del acuerdo. Aceptar que los países en desarrollo deberán aplicar incentivos para modernizar su sector agropecuario.

e) Tomar en cuenta las necesidades financieras y de estructura de los países en desarrollo en relación con las medidas de liberalización.

f) Mantener e incrementar la "ayuda alimentaria".



g) Incrementar la transferencia de recursos financieros a fin de aumentar la producción y mejorar infraestructura.

En otro documento, Jamaica resalta, además, el rol del endeudamiento externo en los países en desarrollo y su relación con las necesidades de desarrollo de éstos. En este sentido, se señala que el aumento de precio de las exportaciones agrícolas de los países desarrollados no puede ser transferido a los países importadores en desarrollo, pues ello no restauraría la dinámica de crecimiento del comercio agropecuario.

De lo anterior se concluye que debería apuntarse a una liberalización del comercio de productos agrícolas entre países desarrollados (similar a las manufacturas), concediendo trato especial y diferenciado a los países en desarrollo a objeto de que protejan su producción nacional, incrementen el comercio entre ellos y mantengan un mínimo de acceso a los mercados de países desarrollados.

En una línea similar, Nigeria, reafirmando posiciones de Egipto y la India, subraya la necesidad de colocar el problema del desarrollo como aspecto nodal de las negociaciones en lo atinente a los países en desarrollo, enfocando desde allí el tema de la liberalización. En este contexto señala la necesidad de activar la producción agrícola local y asegurar precios e ingresos estables a los productores nacionales; de evitar la competencia de importaciones subvencionadas con productos sustitutivos de origen local; y de considerar medidas que ordenen la participación transnacional en la producción, comercio y servicios al sector agropecuario de los países en desarrollo.<sup>22/</sup>

En resumen, las posiciones de los países importadores en desarrollo parecen nuclearse en torno a tres aspectos: i) la necesidad de situar el desarrollo económico como principal preocupación de las negociaciones; ii) la necesidad de reducir u ordenar el papel preponderante de las corporaciones transnacionales en el comercio internacional de productos agrícolas y los servicios conexos; y iii) la necesidad de evitar que el costo de la liberalización del comercio agropecuario sea transferido a los países importadores en desarrollo, aumentando la carga sobre sus deficitarias balanzas de pago.

### 3. El alineamiento de posiciones

De las primeras posiciones queda en claro que todas las partes parecen aceptar la necesidad de ordenar los mercados, pero los énfasis varían respecto a la liberalización y al trato especial para países en desarrollo y las distintas tesis llevan implícitos enfoques diferentes en cuanto a como se puede operativizar la liberalización del comercio agrícola.

Por otra parte, todo indica que los impactos de corto plazo están planteando discrepancias muy grandes y de difícil superación entre países importadores y exportadores de América Latina y el Caribe, salvo que los países importadores reciban algún tipo de compensación por los "daños" que puedan sufrir en el corto plazo, como resultado de una liberalización del comercio.

En síntesis, de las propuestas presentadas hasta la fecha parecen surgir dos grandes categorías, en términos de alineamiento global de posiciones:

a) La tendencia a sumar intereses comunes entre productores/exportadores eficientes (como los del Grupo Cairns) por una parte, y los consumidores y contribuyentes de los países avanzados (Estados Unidos, CEE, Japón, Países Nórdicos, etc.) por otra, con miras a obtener beneficios de mayores ingresos y menores costos respectivamente.

b) La tendencia, contrarrestante de la anterior, a conjugar intereses entre los países ricos exportadores ineficientes y los países importadores en desarrollo, con miras a sostener el statu-quo.

La primera alineación de fuerzas responde a intereses de corto y largo plazo de ambas partes, con beneficios mutuos, que pueden además insertarse en una estrategia de desarrollo de los países exportadores de América Latina y el Caribe.

La segunda y paradójica alianza responde, fundamentalmente, a una estrategia de desarrollo y seguridad de los países del Centro conjugada, por razones coyunturales, con los intereses (y necesidades) de corto plazo de los países importadores de la región.

El avance de las negociaciones dependerá, en gran medida, de la posibilidad de conciliar los intereses de estas dos categorías de aliados, tomando en cuenta además, sino prioritaria o alternativamente, la alianza (por

ahora potencial) que debiera resultar de la coincidencia de intereses estratégicos, de desarrollo a largo plazo, entre los países de América Latina y del Caribe importadores y exportadores de productos agrícolas.

Todo lleva a pensar que las negociaciones del GATT en la Ronda Uruguay pueden ser largas y que las soluciones, a las que se pueda llegar por esta vía, cubrirán sólo una parte de los problemas a resolver en el campo del comercio internacional agroalimentario, debiendo, por tanto, continuarse y fortalecerse los esfuerzos en otros foros y la búsqueda de alternativas adicionales.

IV. BALANCE ESTIMADO DEL EFECTO TEORICO DE UNA LIBERALIZACION  
DEL COMERCIO AGRICOLA INTERNACIONAL SOBRE LOS  
PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

De lo antes señalado se desprende que una liberalización generalizada del comercio internacional de productos agrícolas beneficiaría, en primer lugar y a corto plazo, a los ya mencionados países exportadores netos de la región, tanto por efecto del incremento de precios como, eventualmente, de una ampliación de mercados y, consecuentemente, representaría un costo para los países importadores netos.

Considerando únicamente la incidencia que tendrían sobre las balanzas de pago de la región las probables variaciones en los precios internacionales de los productos seleccionados, como resultado de una liberalización comercial en los países desarrollados (según las estimaciones al respecto de los principales estudios vigentes sobre el tema),<sup>23/</sup> y, suponiendo que se mantienen los niveles promedios del período 1984-86 en el intercambio comercial de los mismos, se puede llegar a algunas aproximaciones sobre el beneficio o costo teórico directo de dichas medidas para la región.

A. EFECTO NETO GLOBAL Y POR PRODUCTO PARA LA REGION

El incremento probable de los precios internacionales, en los cinco productos seleccionados, podría representar un saldo teórico neto adicional, para el conjunto de la región, del orden de los US\$400 millones a US\$2 000 millones anuales (según se consideren las estimaciones mínimas o máximas para la variación de precios). El mismo sería la resultante de un ingreso extraordinario bruto de US\$886 millones a US\$2 740 millones por concepto de mayores exportaciones, contrarrestado por un egreso bruto adicional del orden de los US\$447 millones a US\$732 millones por mayores importaciones. (Ver cuadros 7 y 9).

El saldo neto mencionado se reduciría a US\$155 millones y US\$355 millones, respectivamente si se excluye al azúcar del análisis, toda vez que los ingresos brutos sólo serían del orden de los US\$700 millones a US\$1 287

millones, mientras los egresos aumentarían a US\$550 millones y US\$993 millones. (Ver cuadros 8 y 10).

El mayor ingreso regional estaría determinado fundamentalmente por el incremento en las ventas de azúcar, carne y oleaginosas, con un aporte neto conjunto de US\$700 millones a US\$2 400 millones anuales. Este se vería disminuído por un mayor egreso de US\$150 millones a US\$400 millones, provocado por el gasto adicional en importaciones de cereales y lácteos.

Si la liberalización no alcanzara al azúcar o las proyecciones de exportación de ésta se vieran afectadas seriamente por los factores ya enunciados, el beneficio neto teórico adicional estaría determinado en tres cuartas partes por las exportaciones de oleaginosas. (Ver cuadro 6).

En términos de grupos de productos específicos, las exportaciones de azúcar concentrarían entre US\$285 millones y US\$1 650 millones del ingreso teórico adicional. Esto es entre el 65% y el 82% del saldo neto regional, como consecuencia de un aumento de US\$290 millones a US\$1 685 millones en las ventas latinoamericanas de este producto y un aumento total de US\$5 millones a US\$35 millones en las importaciones del mismo. Las oleaginosas representarían un aporte neto adicional de US\$312 millones a US\$625 millones (71% a 31% del saldo neto), resultante de un aumento de US\$447 millones a US\$893 millones en las exportaciones y de US\$134 millones a US\$268 millones en las compras. La carne contribuiría con US\$90 millones a US\$130 millones, en términos netos (21% a 7% del saldo neto), generado por US\$136 millones a US\$197 millones extra en exportaciones y un costo adicional de US\$46 millones a US\$68 millones en importaciones.

Los cereales y los lácteos, en cambio, representarían un egreso neto de US\$124 millones a US\$202 millones y de US\$126 a US\$200 millones respectivamente (una disminución equivalente al 10%-28% del saldo neto total cada uno). Los primeros serían los de mayor incidencia en el costo suplementario, como consecuencia de mayores exportaciones de sólo US\$229 millones a US\$374 millones versus importaciones incrementadas entre US\$352 millones y US\$576 millones (alrededor del 45% del total de egresos adicionales por importación). Los lácteos verían incrementadas sus ventas en apenas US\$6 millones a US\$9 millones, mientras las compras implicarían un costo adicional

del orden de los US\$120 millones a US\$190 millones. (Ver cuadros 6, 9 y 10; gráficos 3 y 4 y cuadros iii-xviii del Anexo 3).

El impacto del aumento de precios de los cereales afectaría fundamentalmente a Brasil y Jamaica; el de los lácteos a México, Venezuela, Brasil y Cuba; el del azúcar a Venezuela y el de la carne a los pequeños países del Caribe y Venezuela, aunque con mayor moderación. Si se excluye el balance neto positivo del azúcar en el análisis, Cuba se vería afectada por el mayor costo de todos los productos. (Ver cuadros 9 y 10 y cuadros iii-xviii del Anexo 3).

#### B. PAISES POTENCIALMENTE FAVORECIDOS Y BENEFICIOS ESTIMADOS

La variación máxima estimada de los precios internacionales, como consecuencia de una reducción de subsidios y apoyos a la agricultura en los países de la OECD, beneficiaría directamente, en el corto plazo, a 11 países de la región que son exportadores netos del conjunto de productos seleccionados. Estos obtendrían, como ya se dijo, un ingreso teórico adicional de US\$2 740 millones por la exportación de estos grupos de bienes. En la alternativa mínima de variación de precios, ocho países serían los beneficiarios netos, con un ingreso adicional de US\$886 millones anuales. (Ver cuadro 7). Si se excluye al azúcar, el beneficio se concentraría en sólo siete países, los que aumentarían teóricamente sus ingresos de divisas entre US\$704 millones y US\$1 287 millones. (Ver cuadro 8).

Desde la óptica de las distintas agrupaciones subregionales, el balance neto global de beneficio/costo para el conjunto de productos seleccionados (cereales, lácteos, carne, azúcar y oleaginosas) sería positivo para la ALADI (aunque negativo en lácteos y cereales). El ingreso neto adicional para esta subregión estaría entre US\$375 millones y US\$813 millones, si se incluye el azúcar y entre US\$353 millones y US\$684 millones, si ésta se excluye. El Mercado Común Centroamericano se beneficiaría en la alternativa de una variación máxima de los precios internacionales, si se incluye el azúcar (US\$9 millones de ingreso adicional), pero estaría afectado negativamente si los precios varían en los márgenes mínimos estimados (US\$8 millones de costo extra).

El efecto general sobre los demás países de la región sería heterogéneo. Mientras Cuba, Guyana, Surinam y República Dominicana serían teóricamente beneficiados, otros, como un gran número de países caribeños, serían afectados negativamente.

Si se excluye el azúcar, sólo el grupo ALADI parecería recibir un impacto positivo como agrupación regional. (Ver cuadro ii del Anexo 3).

En términos de países individuales, el beneficio sería captado fundamentalmente por Cuba (entre US\$160 y US\$1 240 millones anuales, ésto es entre el 18% y el 45% del ingreso total adicional); Argentina (entre US\$475 millones y US\$860 millones, es decir del 54% al 31%) y Brasil (entre US\$200 y US\$490 millones, ésto es del 23% al 18% del total). En menor medida favorecería a Uruguay, República Dominicana, Paraguay y Guyana. (Ver cuadro 7 y gráficos 5 y 7).

Si se excluye el azúcar (producto afectado además por las alternativas de sustitución por sucedáneos), el beneficio se concentraría en Argentina (entre US\$470 y US\$840 millones, es decir alrededor del 67% del beneficio total excluido el azúcar) y Brasil (entre US\$180 y US\$360 millones, ésto es del 25% al 28% del total). En bastante menor medida favorecería también a Paraguay y Uruguay. (Ver cuadro 8 y gráficos 8 y 10).

Desde la óptica de la relación producto/país, Cuba se beneficiaría solamente por el azúcar, producto que aportaría un ingreso adicional entre un 49% y un 10% superior al beneficio neto total que dicho país obtendría de los cinco productos seleccionados. Argentina se vería beneficiada del mayor precio en todos los productos, pero fundamentalmente en oleaginosas (46% a 50% de sus ingresos adicionales), en cereales (45% a 41%) y, en pequeña medida, en carne (8%-7%). Brasil obtendría beneficios en oleaginosas (110%-90% del saldo neto de ese país en los cinco productos), azúcar y carne, pero se vería afectado negativamente en cereales y lácteos. Uruguay aumentaría sus ingresos en todos los productos, pero principalmente a través de las exportaciones de carne, cereales y lácteos; República Dominicana se beneficiaría de las ventas de azúcar y, en menor medida, de carne; Paraguay en oleaginosas y a menor nivel en carne y azúcar y Guyana, con las ventas de azúcar y cereales (arroz). (Ver cuadros 9 y 10).

### C. PAISES POTENCIALMENTE AFECTADOS Y COSTOS ESTIMADOS

El costo inmediato de una liberalización comercial, con el consiguiente aumento de precios internacionales, recaería en las ya recargadas balanzas de pagos de los países importadores netos de los productos alimenticios seleccionados a los que se ha hecho referencia. (Ver cuadro 2 y gráfico 2).

Conforme a las variaciones estimadas de precios y los supuestos señalados antes, la carga adicional de corto plazo para esos países sería del orden de los US\$446 millones a US\$732 millones. (Ver cuadro 7). Excluido el azúcar, los montos fluctuarían entre US\$550 y US\$933 millones anuales. (Ver cuadro 8).

En término de agrupaciones subregionales, el balance neto beneficio/costo para los cinco productos seleccionados es negativo para el Mercado Común Centroamericano (excepto en la alternativa, ya señalada, de variación máxima en los precios e incluyendo el azúcar). También es negativa para la mayor parte de los demás países de la región, exceptuando el grupo ALADI, como conjunto. (Ver cuadros ii y iii del Anexo 3).

El peso central del déficit adicional de divisas —si se incluye el azúcar en el balance global— recaería en México y Venezuela, en magnitudes entre US\$90 y US\$290 millones (28% y 32% de la carga total) y el resto se repartiría, en orden decreciente, entre Perú, los países pequeños del Caribe, Chile, Trinidad y Tobago, Colombia, Ecuador, Haití, Jamaica y Bolivia, en magnitudes variables entre los US\$62 millones y los US\$9 millones anuales. (Ver cuadro 7 y gráficos 5 y 7).

Si se excluye el azúcar, la carga principal del mayor costo teórico de las importaciones seleccionadas recae en México, Venezuela y Cuba, repartiéndose el resto entre los países antes mencionados y agregándose a ellos (en montos superiores a los US\$10 millones por año) República Dominicana, El Salvador, Panamá y Nicaragua. (Ver cuadro 8 y gráficos 8 y 10).

En cuanto al efecto de la liberalización en la relación país/producto, México se vería enfrentado a un mayor egreso en todos los bienes agrícolas seleccionados, pero fundamentalmente como consecuencia del mayor costo de las importaciones de oleaginosas y cereales (entre el 35% y el 40% de la carga total adicional cada uno) y, en menor medida, por los lácteos (15%-16%) y la



carne (6%-8%); Venezuela tendría un costo adicional derivado principalmente de las compras de cereales (40%-70%), oleaginosas (27%-54%) y lácteos (18%-28%); Cuba se vería afectado por las importaciones de cereales (45%-70%), lácteos (15%-24%) y oleaginosas (12%-25%). Para el resto de los países, el costo principal del incremento de precios en las importaciones recaería en sus compras de cereales. (Ver cuadros 9 y 10).

#### D. BALANCE NETO

En resumen, el incremento estimado de los precios internacionales derivado de una liberalización comercial:

a) Beneficiaría, en términos netos absolutos al conjunto de la región. (El saldo neto positivo para América Latina y el Caribe sería entre tres y cinco veces mayor si se incluye el azúcar entre los productos beneficiados, pasando de US\$353 millones a US\$2.000 millones, en la alternativa máxima). (Ver cuadro 6).

b) No obstante ello, la cantidad de países que se beneficiarían significativamente es muy reducido en comparación a los que deberían asumir el costo de la liberalización. El ingreso adicional de los primeros sería, sin embargo, entre 2 y 3.7 veces superior al egreso total de los segundos. (Ver cuadros 7 y 8).

c) El costo adicional para los importadores netos es, además, insignificante en comparación a los recursos que destinan los países desarrollados para proteger su agricultura (y distorsionar los mercados). Representa, sin embargo, una carga importante, y a veces insostenible, para una gran parte de los países latinoamericanos importadores netos.

d) Los productos que originarían el mayor costo adicional en la mayor parte de los países de la región son producidos excedentariamente y pueden ser suministrados por otros países latinoamericanos exportadores netos. Estos últimos, sin embargo, difícilmente disponen de la capacidad financiera suficiente para competir en las condiciones que ofrecen los países desarrollados y que los importadores netos se ven casi forzados a aceptar, en virtud de su propia capacidad financiera y de pago.

Cuadro 6

AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
PARTICIPACION DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS EN EL BENEFICIO  
(COSTO) TEORICO NETO DE LA LIBERALIZACION

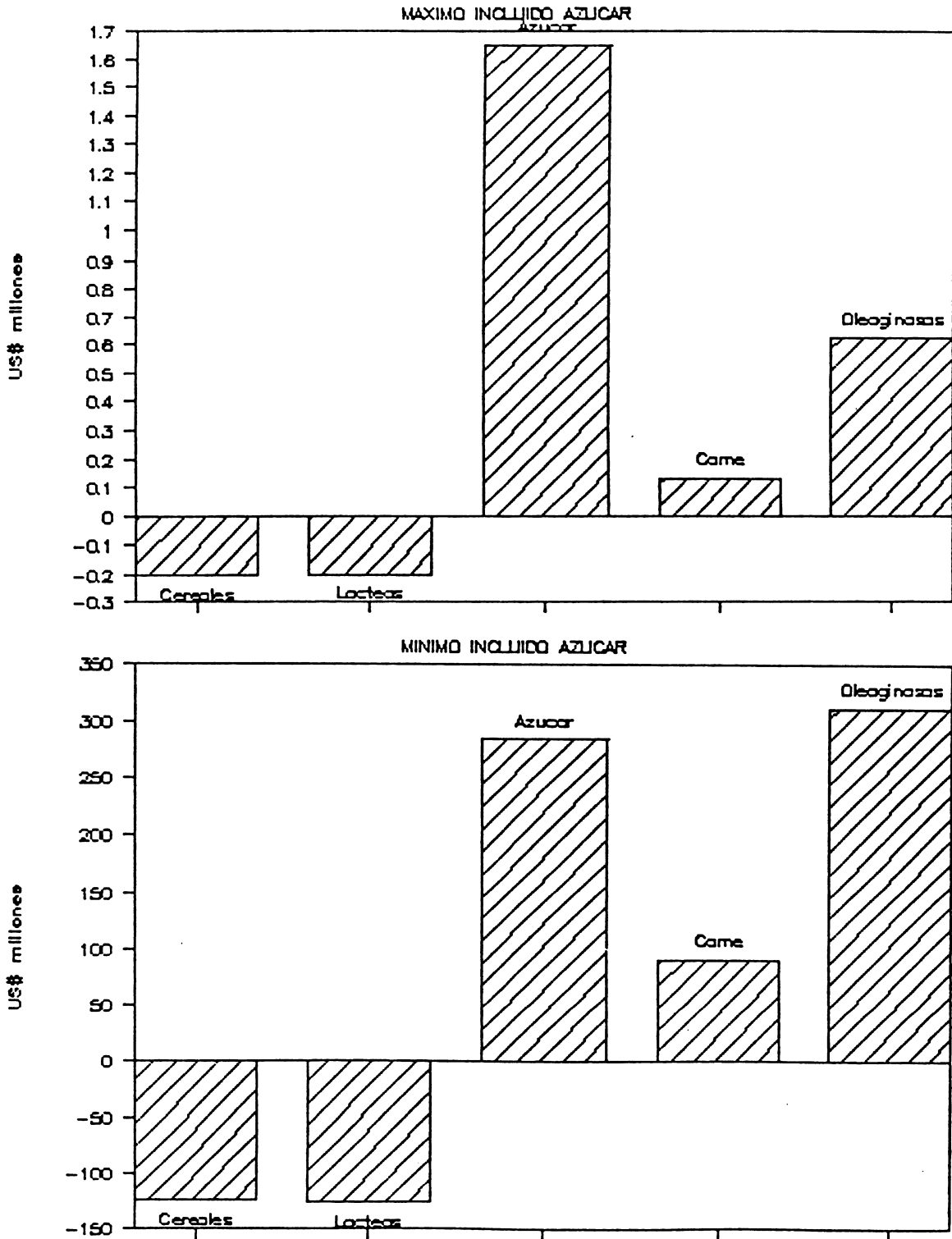
(En valor y en % del beneficio (costo) neto del  
del total de productos seleccionados)

	Incluido Azúcar		Excluido Azúcar	
	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo
<b>EN US\$ MILLONES</b>				
Cereales	(202.1)	(123.5)	(202.1)	(123.5)
Lácteos	(199.5)	(125.6)	(199.5)	(125.6)
Azúcar	1 653.0	285.0	...	...
Carne	130.9	91.1	130.9	91.1
Oleaginosas	624.4	312.2	624.4	312.2
<b>TOTAL</b>	<b><u>2 006.7</u></b>	<b><u>439.2</u></b>	<b><u>353.7</u></b>	<b><u>154.2</u></b>
<b>EN %</b>				
Cereales	(10.1)	(28.1)	(57.1)	(80.1)
Lácteos	(9.9)	(28.6)	(56.4)	(81.5)
Azúcar	84.4	64.9	...	...
Carne	6.5	20.7	37.0	59.1
Oleaginosas	31.1	71.1	176.5	202.5
<b>TOTAL</b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

**Fuente:** Cálculos del consultor en base a datos Anuario FAO de Comercio.  
(Promedio 1984-1986 y estimaciones de variación de precios).  
(Ver Nota Anexo 3).

Gráfico 3

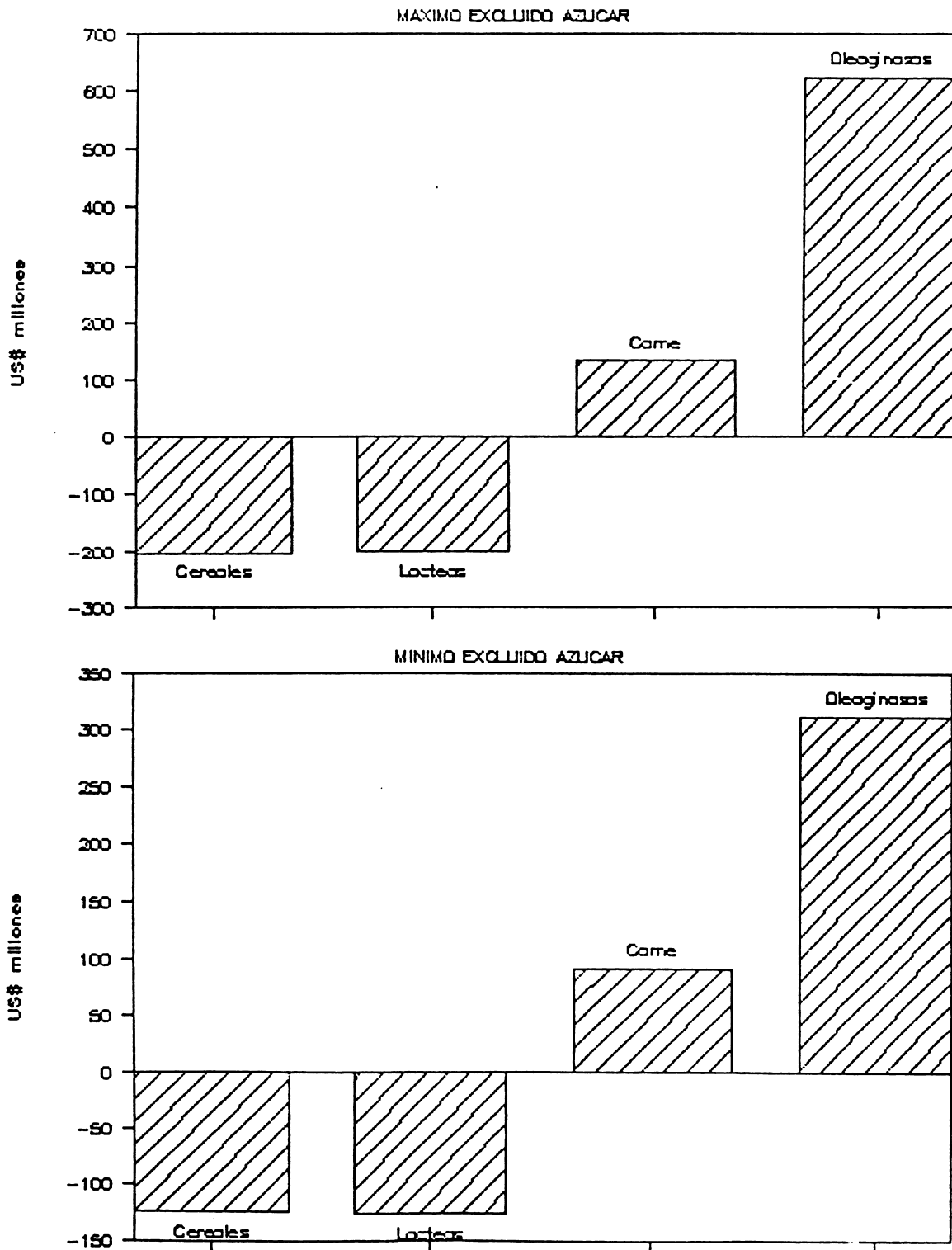
INCIDENCIA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS EN EL BENEFICIO (COSTO)  
 TEORICO NETO DE UNA LIBERALIZACION DEL COMERCIO  
 INTERNACIONAL AGRICOLA, INCLUIDO AZUCAR  
 (Promedio 1984-1986) (en US\$ millones)



Fuente: Cuadro 6.

Gráfico 4

INCIDENCIA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS EN EL BENEFICIO (COSTO)  
TEORICO NETO DE UNA LIBERALIZACION DEL COMERCIO  
INTERNACIONAL AGRICOLA, EXCLUIDO AZUCAR  
(Promedio 1984-1986) (en US\$ millones)



Fuente: Cuadro 6.

## CUADRO 7

PARTICIPACION POR PAIS EN EL BENEFICIO (COSTO) TEORICO  
 TOTAL PARA EL CONJUNTO DE PRODUCTOS SELECCIONADOS (b)  
 (Incluido azucar)  
 POR EXPORTADORES E IMPORTADORES NETOS  
 (Promedio anual 84-86)

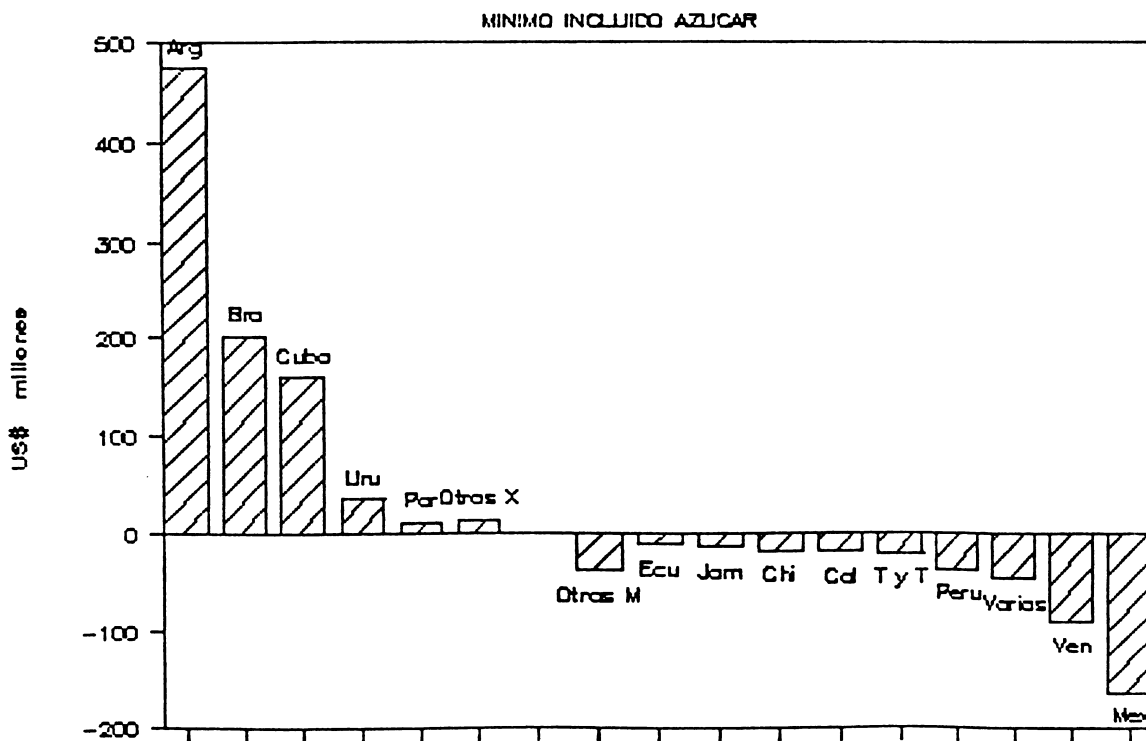
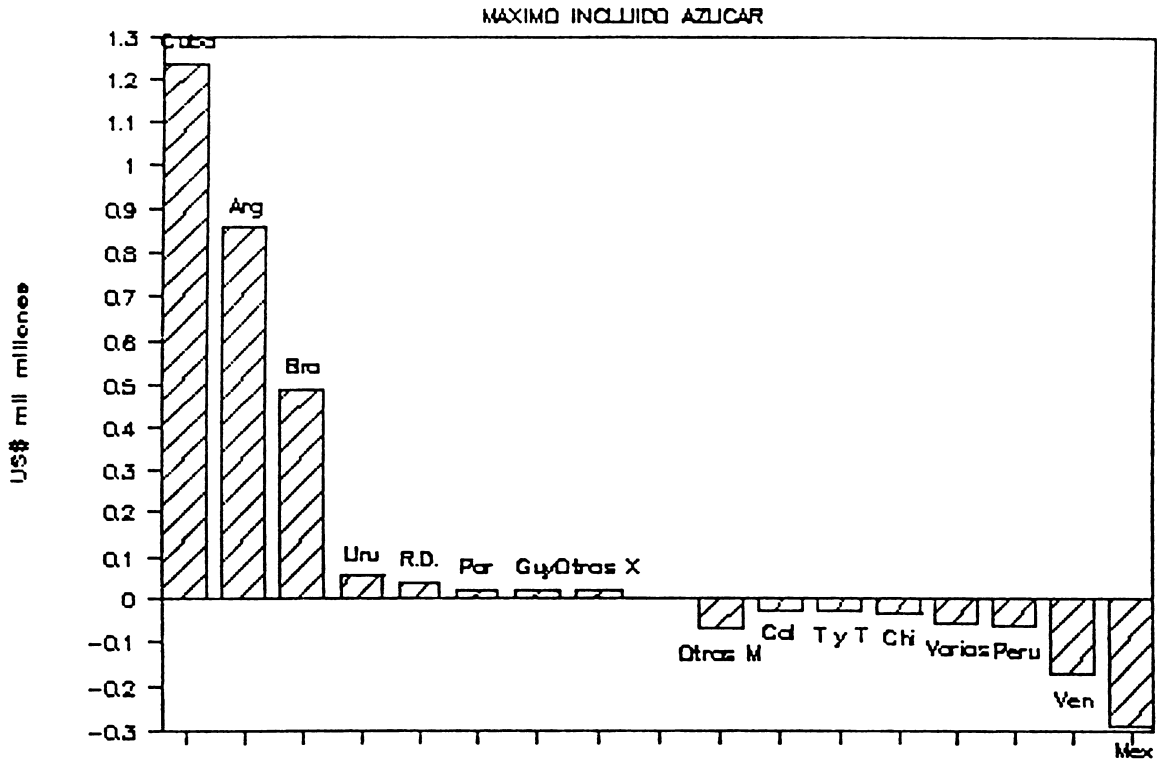
PAIS	Beneficio Teorico (US\$ Millones)		Participacion %	
	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.
EXPORTADORES NETOS	2 738.4	885.9	100.0	100.0
Cuba	1 237.6	158.7	45.2	17.9
Argentina	857.3	474.1	31.3	53.5
Brasil	488.7	200.9	17.8	22.7
Uruguay	53.1	34.7	1.9	3.9
Rep. Dom.	37.9	(2.0)	1.4	(0.2)
Paraguay	20.8	10.4	0.8	1.2
Guyana	20.1	4.1	0.7	0.5
Costa Rica	9.3	5.3	0.3	0.6
Guatemala	6.7	(1.9)	0.2	(0.2)
Surinam	4.5	2.9	0.2	0.3
Honduras	2.4	(1.3)	0.1	(0.1)
IMPORTADORES NETOS	(731.7)	(446.8)	100.0	100.0
Panama	(2.7)	(4.8)	0.4	1.1
El Salvador	(3.0)	(5.1)	0.4	1.1
Nicaragua	(6.5)	(4.9)	0.9	1.1
Bolivia	(12.8)	(8.7)	1.8	1.9
Jamaica	(13.2)	(13.4)	1.8	3.0
Haiti	(13.7)	(8.2)	1.9	1.8
Ecuador	(17.9)	(11.0)	2.4	2.5
Colombia	(24.1)	(18.5)	3.3	4.2
T.y Tob.	(29.3)	(20.4)	4.0	4.6
Chile	(34.0)	(17.9)	4.7	4.0
Resto (a)	(56.9)	(45.1)	7.8	10.1
Peru	(62.4)	(36.6)	8.5	8.2
Venezuela	(168.8)	(89.6)	23.1	20.0
Mexico	(286.3)	(162.7)	39.1	36.4
Saldo Neto A. L. C.	2 006.7	439.2		

Fuente: Calculos del consultor en base a datos de Anuario FAO de Comercio 1986. (Ver nota para las estimaciones sobre variacion de precios).

Notas: (a) Incluye al resto de los paises de A.Latina y el Caribe.  
 (b) Incluye cereales, leche, mantequilla, queso y cuajada, carne, azucar, semilla de soja y girasol, y aceite de soja, girasol, linaza y ricino.

Gráfico 5

BENEFICIO (COSTO) TEORICO NETO POR PAIS POR EFECTO DE UNA LIBERALIZACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN PRODUCTOS AGRICOLAS SELECCIONADOS a/ (Incluido Azúcar) (en US\$ millones)



Fuente: Cuadro 7.

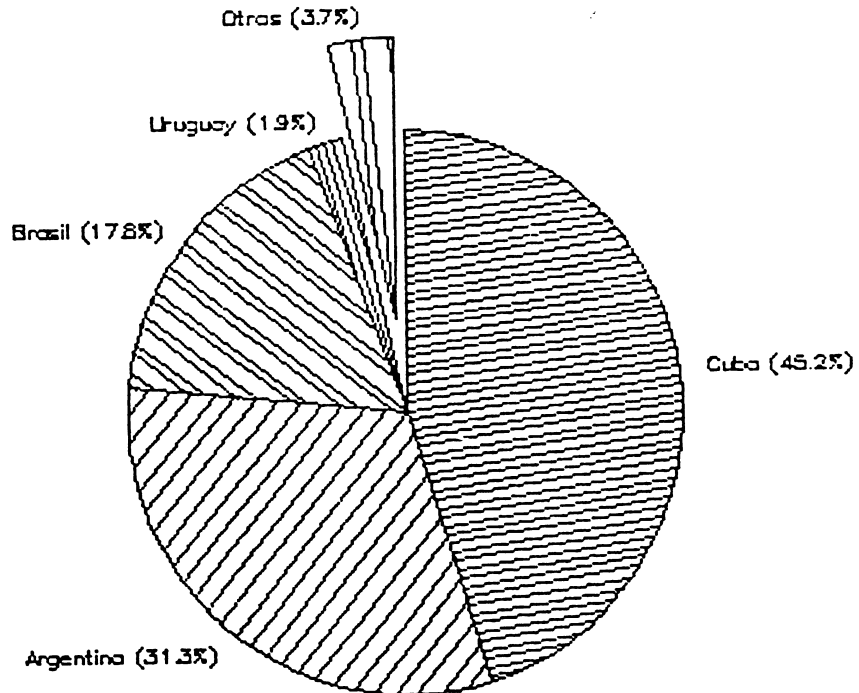
a/ Incluye cereales, lácteos, carne, azúcar y oleaginosas).

Gráfico 6

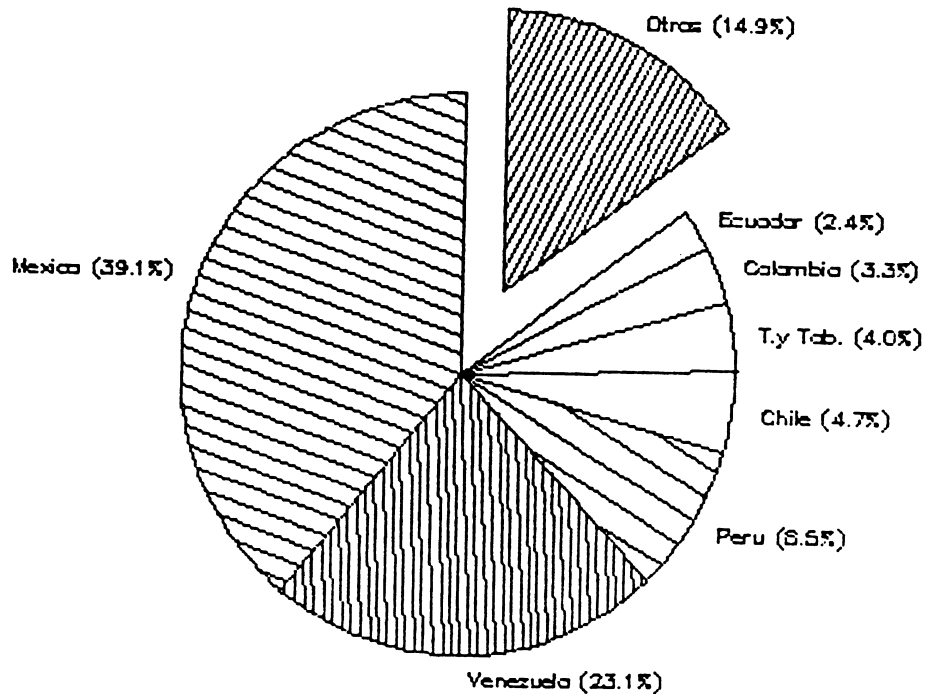
## AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Participación por País en el Beneficio (Costo) Teórico Neto de una Liberalización del Comercio en Productos Seleccionados a/ (Máximo Incluido Azúcar) (en %)

BENEFICIARIOS  
(EXPORTADORES  
NETOS)



AFECTADOS  
(IMPORTADORES  
NETOS)



Fuente: Cuadro 7 (Cálculo del consultor en base a datos FAO).

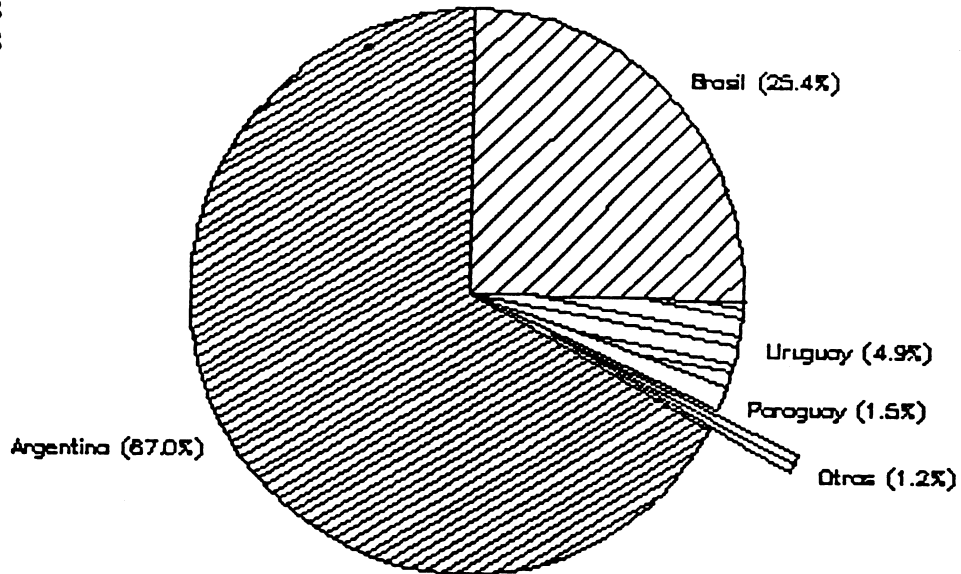
a/ Incluye cereales, lácteos, carne, azúcar y oleaginosas).

Gráfico 10

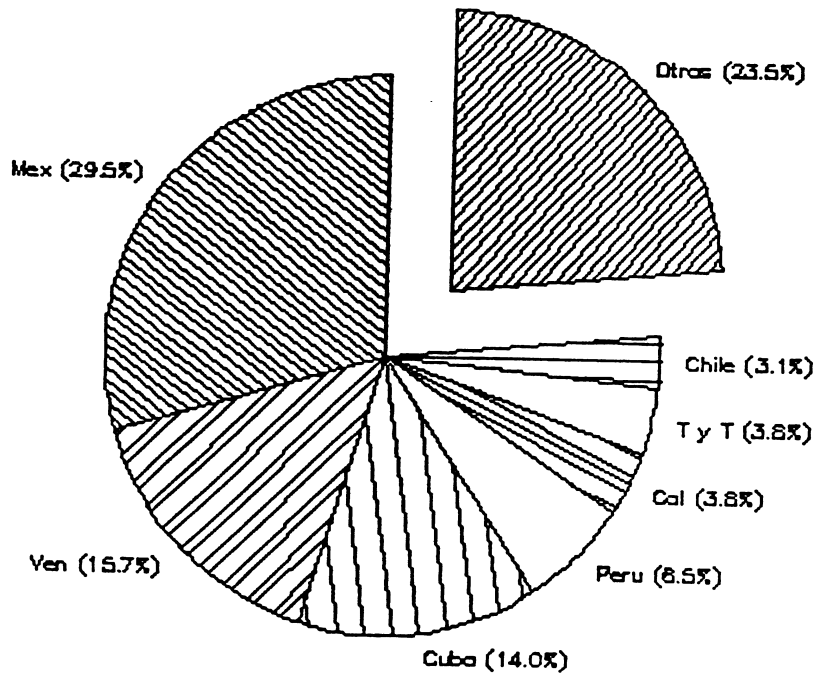
## AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Participación por País en el Beneficio (Costo) Teórico Neto de una Liberalización del Comercio en Productos Seleccionados a/ (Mínimo Excluido Azúcar) (en %)

BENEFICIARIOS  
(EXPORTADORES  
NETOS)



AFECTADOS  
(IMPORTADORES  
NETOS)



Fuente: Cuadro 8 (Cálculos del consultor en base a datos FAO).

a/ Incluye cereales, lácteos, carne, azúcar y oleaginosas).



CUADRO 9

BENEFICIO (COSTO) TEORICO TOTAL POR PAIS  
 PARA EL CONJUNTO DE PRODUCTOS SELECCIONADOS  
 (Incluido azucar)  
 POR EXPORTADORES E IMPORTADORES NETOS  
 (Promedio anual 84-86)

( en US\$ millones )

PAIS	TOTAL		CEREALES		LACTEOS		AZUCAR		CARNE		OLEAGINOSAS	
	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.
<b>EXPORTADORES NETOS</b>												
Cuba	1 237.6	158.7	(72.6)	(44.4)	(24.3)	(15.3)	1 366.3	235.6	(6.9)	(4.8)	(24.9)	(12.4)
Argentina	857.3	474.1	351.4	214.7	3.3	2.1	14.9	2.6	55.5	38.6	432.2	216.1
Brasil	488.7	200.9	(150.3)	(91.8)	(23.2)	(14.6)	127.9	22.0	92.5	64.3	441.8	220.9
Uruguay	53.1	34.7	13.8	8.4	6.0	3.8	0.9	0.2	31.8	22.1	0.5	0.3
Rep. Dom.	37.9	(2.0)	(11.1)	(6.8)	(4.1)	(2.6)	60.3	10.4	2.7	1.9	(9.7)	(4.9)
Paraguay	20.8	10.4	(0.9)	(0.6)	(0.3)	(0.2)	1.0	0.2	2.7	1.9	18.2	9.1
Guyana	20.1	4.1	2.9	1.8	(1.0)	(0.6)	18.9	3.3	(0.0)	(0.0)	(0.7)	(0.3)
Costa Rica	9.3	5.3	(3.9)	(2.4)	(0.7)	(0.5)	3.7	0.6	12.4	8.6	(2.1)	(1.1)
Guatemala	6.7	(1.9)	(5.7)	(3.5)	(3.5)	(2.2)	15.1	2.6	4.0	2.8	(3.3)	(1.6)
Surinam	4.5	2.9	6.0	3.6	(0.8)	(0.5)	(0.4)	(0.1)	(0.1)	(0.0)	(0.2)	(0.1)
Honduras	2.4	(1.3)	(3.4)	(2.1)	(3.8)	(2.4)	7.3	1.3	3.9	2.7	(1.5)	(0.8)
<b>TOTAL</b>	<b>2 738.4</b>	<b>885.9</b>	<b>126.1</b>	<b>77.1</b>	<b>(52.4)</b>	<b>(33.0)</b>	<b>1 615.9</b>	<b>278.6</b>	<b>198.4</b>	<b>138.0</b>	<b>850.3</b>	<b>425.2</b>
<b>IMPORTADORES NETOS</b>												
Panama	(2.7)	(4.8)	(3.8)	(2.3)	(3.2)	(2.0)	7.8	1.3	(0.2)	(0.2)	(3.3)	(1.7)
El Salvador	(3.0)	(5.1)	(6.9)	(4.2)	(2.5)	(1.6)	7.8	1.3	0.3	0.2	(1.7)	(0.8)
Nicaragua	(6.5)	(4.9)	(6.0)	(3.7)	(3.7)	(2.3)	3.0	0.5	2.7	1.9	(2.5)	(1.3)
Bolivia	(12.8)	(8.7)	(11.8)	(7.2)	(3.0)	(1.9)	1.7	0.3	0.0	0.0	0.2	0.1
Jamaica	(13.2)	(13.4)	(13.0)	(7.9)	(4.9)	(3.1)	12.1	2.1	(3.7)	(2.6)	(3.7)	(1.9)
Haiti	(13.7)	(8.2)	(6.5)	(4.0)	(3.3)	(2.1)	0.1	0.0	(1.1)	(0.7)	(2.9)	(1.5)
Ecuador	(17.9)	(11.0)	(12.7)	(7.8)	(1.1)	(0.7)	1.5	0.3	0.0	0.0	(5.6)	(2.8)
Colombia	(24.1)	(18.5)	(24.2)	(14.8)	(1.6)	(1.0)	12.1	2.1	1.8	1.3	(12.2)	(6.1)
T.y Tob.	(29.3)	(20.4)	(9.9)	(6.1)	(13.7)	(8.6)	4.2	0.7	(7.5)	(5.2)	(2.3)	(1.2)
Chile	(34.0)	(17.9)	(15.6)	(9.5)	(3.3)	(2.1)	(4.5)	(0.8)	(1.0)	(0.7)	(9.7)	(4.8)
Resto (a)	(56.9)	(45.1)	(13.6)	(8.3)	(25.3)	(16.0)	17.3	3.0	(31.7)	(22.0)	(3.5)	(1.8)
Peru	(62.4)	(36.6)	(32.5)	(19.8)	(10.7)	(6.7)	(3.6)	(0.6)	(7.9)	(5.5)	(7.8)	(3.9)
Venezuela	(168.8)	(89.6)	(66.9)	(40.9)	(28.1)	(17.7)	(18.8)	(3.2)	(1.1)	(0.8)	(53.9)	(27.0)
Mexico	(286.3)	(162.7)	(104.9)	(64.1)	(42.7)	(26.9)	(3.6)	(0.6)	(18.2)	(12.7)	(117.0)	(58.5)
<b>TOTAL</b>	<b>(731.7)</b>	<b>(446.7)</b>	<b>(328.2)</b>	<b>(200.6)</b>	<b>(147.1)</b>	<b>(92.6)</b>	<b>37.1</b>	<b>6.4</b>	<b>(67.5)</b>	<b>(47.0)</b>	<b>(226.0)</b>	<b>(113.6)</b>
<b>SALDO NETO A.L.C.</b>	<b>2 006.7</b>	<b>439.2</b>	<b>(202.1)</b>	<b>(123.5)</b>	<b>(199.5)</b>	<b>(125.6)</b>	<b>1 653.0</b>	<b>285.0</b>	<b>130.9</b>	<b>91.1</b>	<b>624.4</b>	<b>312.2</b>

Fuente: Calculos del consultor en base a datos de Anuario FAO de Comercio 1986. (Ver nota para las estimaciones sobre variacion de precios).

Nota: (a) Incluye al resto de los paises de A.Latina y el Caribe.

CUADRO 10

BENEFICIO (COSTO) TEORICO TOTAL POR PAIS  
 PARA EL CONJUNTO DE PRODUCTOS SELECCIONADOS  
 (Excluido azucar)  
 POR EXPORTADORES E IMPORTADORES NETOS  
 (Promedio anual 84-86)

( en US\$ millones )

PAIS	TOTAL		CEREALES		LACTEOS		CARNE		OLEAGINOSAS	
	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.
<b>EXPORTADORES NETOS</b>										
Argentina	842.4	471.5	351.4	214.7	3.3	2.1	55.5	38.6	432.2	216.1
Brasil	360.8	178.8	(150.3)	(91.8)	(23.2)	(14.6)	92.5	64.3	441.8	220.9
Uruguay	52.1	34.6	13.8	8.4	6.0	3.8	31.8	22.1	0.5	0.3
Paraguay	19.7	10.3	(0.9)	(0.6)	(0.3)	(0.2)	2.7	1.9	18.2	9.1
Costa Rica	5.6	4.7	(3.9)	(2.4)	(0.7)	(0.5)	12.4	8.6	(2.1)	(1.1)
Surinam	4.9	3.0	6.0	3.6	(0.8)	(0.5)	(0.1)	(0.0)	(0.2)	(0.1)
Guyana	1.2	0.8	2.9	1.8	(1.0)	(0.6)	(0.0)	(0.0)	(0.7)	(0.3)
TOTAL	1 286.8	703.6	219.0	133.8	(16.7)	(10.5)	194.8	135.5	889.7	444.9
<b>IMPORTADORES NETOS</b>										
Honduras	(4.9)	(2.6)	(3.4)	(2.1)	(3.8)	(2.4)	3.9	2.7	(1.5)	(0.8)
Guatemala	(8.4)	(4.5)	(5.7)	(3.5)	(3.5)	(2.2)	4.0	2.8	(3.3)	(1.6)
Nicaragua	(9.5)	(5.4)	(6.0)	(3.7)	(3.7)	(2.3)	2.7	1.9	(2.5)	(1.3)
Panama	(10.5)	(6.1)	(3.8)	(2.3)	(3.2)	(2.0)	(0.2)	(0.2)	(3.3)	(1.7)
El Salvador	(10.8)	(6.4)	(6.9)	(4.2)	(2.5)	(1.6)	0.3	0.2	(1.7)	(0.8)
Haiti	(13.8)	(8.3)	(6.5)	(4.0)	(3.3)	(2.1)	(1.1)	(0.7)	(2.9)	(1.5)
Bolivia	(14.6)	(9.0)	(11.8)	(7.2)	(3.0)	(1.9)	0.0	0.0	0.2	0.1
Ecuador	(19.4)	(11.3)	(12.7)	(7.8)	(1.1)	(0.7)	0.0	0.0	(5.6)	(2.8)
Rep. Dom.	(22.3)	(12.4)	(11.1)	(6.8)	(4.1)	(2.6)	2.7	1.9	(9.7)	(4.9)
Jamaica	(25.3)	(15.4)	(13.0)	(7.9)	(4.9)	(3.1)	(3.7)	(2.6)	(3.7)	(1.9)
Chile	(29.6)	(17.1)	(15.6)	(9.5)	(3.3)	(2.1)	(1.0)	(0.7)	(9.7)	(4.8)
T.y Tob.	(33.5)	(21.1)	(9.9)	(6.1)	(13.7)	(8.6)	(7.5)	(5.2)	(2.3)	(1.2)
Colombia	(36.2)	(20.6)	(24.2)	(14.8)	(1.6)	(1.0)	1.8	1.3	(12.2)	(6.1)
Peru	(58.8)	(35.9)	(32.5)	(19.8)	(10.7)	(6.7)	(7.9)	(5.5)	(7.8)	(3.9)
Resto (a)	(74.1)	(48.0)	(13.6)	(8.3)	(25.3)	(16.0)	(31.7)	(22.0)	(3.5)	(1.8)
Cuba	(128.7)	(76.9)	(72.6)	(44.4)	(24.3)	(15.3)	(6.9)	(4.8)	(24.9)	(12.4)
Venezuela	(150.1)	(86.3)	(66.9)	(40.9)	(28.1)	(17.7)	(1.1)	(0.8)	(53.9)	(27.0)
Mexico	(282.7)	(162.1)	(104.9)	(64.1)	(42.7)	(26.9)	(18.2)	(12.7)	(117.0)	(58.5)
TOTAL	(933.0)	(549.5)	(421.1)	(257.3)	(182.7)	(115.1)	(63.9)	(44.4)	(265.3)	(132.7)
SALDO NETO A.L.C.	353.7	154.2	(202.1)	(123.5)	(199.5)	(125.6)	130.9	91.1	624.4	312.2

Fuente: Calculos del consultor en base a datos de Anuario FAO de Comercio 1986. (Ver nota para las estimaciones sobre variacion de precios).

Nota: (a) Incluye al resto de los paises de A.Latina y el Caribe.

V. CONCILIACION DE INTERESES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
HACIA UNA POSICION REGIONAL DE NEGOCIACION  
Y COOPERACION

A. EL MARCO ESTRATEGICO PARA LA CONCILIACION

La crítica situación de deterioro económico y social, que enfrentan prácticamente todos los países de América Latina y el Caribe, parece verse aún más entrabada por la inoperancia de las soluciones tradicionales cortoplacistas y la ineficacia y limitaciones objetivas que la negociación individual ofrece a la mayoría de los países.

Pareciera entonces que una salida razonable y realista tiene, necesariamente, que estructurarse a partir de una concepción de desarrollo con visión de largo plazo, que permita el crecimiento económico y la elevación del poder de negociación de la región y de sus componentes. La reactivación de la producción y la recuperación de la capacidad adquisitiva y la demanda regional contribuirían, además, a tonificar la economía mundial.

El ejercicio del derecho de América Latina y el Caribe a crecer, pasa por el aprovechamiento de sus recursos y de sus ventajas comparativas. El sector agropecuario --junto con los sectores derivados y conexos-- está llamado a constituir un pilar de la estrategia de desarrollo regional, tanto por su efecto de dinamización y consolidación económica como por su rol decisivo en la seguridad alimentaria del subcontinente.

No debemos olvidar que las características ecológico-geográficas de la región le permiten producir, en la mayoría de los casos con un alto nivel de eficiencia, toda la gama de productos agrícolas, tanto tropicales como de clima templado, inclusive los forestales y pesqueros, situándola en una posición de inigualable ventaja respecto a cualquier otro país o región del planeta en cuanto a potencial de autoabastecimiento de alimentos e, incluso, como exportador.

Las políticas agrícolas de terceros países --a las que ya hemos hecho referencia-- y las propias políticas agrarias y comerciales nacionales de los países latinoamericanos y caribeños generan, sin embargo efectos que han impedido a la región el aprovechamiento consecuente de esa situación

privilegiada y la conformación de una estructura regional de seguridad "socioeconómica-alimentaria".

Ante esta situación, pareciera que el crecimiento del subcontinente requiere de una lógica moderna de protección, que no repita errores ni conduzca a ineficiencias del pasado, pero que preserve el desarrollo del sector agropecuario (y de otras áreas) y considere la aplicación armónica y sostenida de un conjunto de políticas públicas y comerciales con este fin. En otras palabras, las políticas sustitutivas, que cobran énfasis en momentos de crisis, no se contraponen necesariamente con las políticas de fomento de las exportaciones y, en un contexto regional más bien se complementan con ellas.

En otras palabras, se trata de estructurar y proteger una concepción efectivamente latinoamericana y caribeña, que responda a los requerimientos de desarrollo a largo plazo del subcontinente y sus países. Para ello es preciso elevar el poder de negociación regional, subordinando a esa concepción estratégica las posiciones de negociación sectoriales o referidas a grupos de países, productos, o problemas, sin perder de vista la preservación de los avances ya logrados y las metas máximas a que se puede aspirar en los ámbitos parciales.

Se trata de dimensionar la tesis de liberalización del comercio internacional en dos planos:

- i) el ordenamiento del comercio y la eliminación de barreras y subsidios en el plano global, particularmente en los países desarrollados; y
- ii) la aplicación, dentro de ciertos márgenes y con criterio moderado, de medidas de protección y fomento del desarrollo económico y agrícola regional, junto con la aplicación de medidas graduales y concertadas de liberalización generalizada y expansión del comercio al interior de la región.

Con ello, lo que se pretende es apoyar y promover las tesis de liberalización global del comercio, pero ofreciendo a la región condiciones y tiempo que le permitan reactivar y elevar la producción y la demanda, particularmente la intrarregional. América Latina podría así ir superando sus desventajas de desarrollo relativo, conformando un conglomerado geoeconómico capaz de participar, en condiciones de mayor equidad y de acuerdo a sus ventajas naturales, en la división internacional del trabajo.

No hay razón para suponer que las aspiraciones de crecimiento y seguridad que motivaron a los países desarrollados a incentivar su producción agrícola y a proteger sus economías no pueden tener validez para América Latina y el Caribe. Tampoco hay razón para suponer que los principios de integración y fortalecimiento económico concertado de las Comunidades Europeas no son aplicables en la región y que ésta no puede ni debe comenzar a dar los pasos para conformar, algún día, una Comunidad Económica Latinoamericana.

Se podría argumentar que una concepción de "protección al desarrollo e integración regional" sería contradictoria con los postulados del GATT y con los "objetivos" de la negociación agrícola, ya acordados en Punta del Este. A ello cabría contraponer que, más que de protección, se trata de una tesis de "liberalización segmentada a lo interno y externo de una región", de carácter temporal.

Esta es, por lo demás, concordante con el espíritu del trato especial al que se hace acreedores a los países en desarrollo, al menos teóricamente, tanto en el contexto del GATT como en el de otros foros. Habría, por tanto, que redimensionar el concepto de "trato diferenciado y más favorable", enmarcándolo en una lógica de desarrollo y seguridad regional, que no surge de la simple sumatoria de tratos diferenciados otorgados a países individuales, con poder limitado de negociación.

Los esfuerzos de negociación y concertación deben entenderse en las dos dimensiones del conflicto de intereses:

a) la negociación entre países exportadores desarrollados y países exportadores competidores de América Latina y el Caribe con respecto a:

- los precios internacionales y los mercados extrarregionales;
- el mercado intrarregional.

b) la concertación entre países exportadores y países importadores de la región, con respecto a la tesis de sustitución de importaciones y autoabastecimiento a nivel regional (sostenida, en primer lugar, para aquellos productos que son exportados e importados por la región y cuentan con fuerte presencia de abastecedores externos tales como graneos, lácteos y carnes. (Ver gráficos 2, 4 y 10 y gráfico 6 del Anexo 2).

En cuanto al primer contexto de negociación, ya se señaló en los Capítulos II y III que una liberalización generalizada del comercio

internacional agropecuario puede tener efectos positivos para la región en tanto no conduzca, por otras vías, a una posición de dependencia monocultora, al estilo de la vieja "política de plantación". Es decir: a) que vaya acompañada de un mejoramiento sostenido del índice de seguridad alimentaria regional; b) que no comprometa el desarrollo integrado del sector agroindustrial como factor de desarrollo; c) que no comprometa el desarrollo de los servicios conexos, vitales para el sector agropecuario, incluido el avance tecnológico; y d) que se obtenga una disminución relativa del papel de las corporaciones transnacionales, entendidas como mecanismo operativo clave de redistribución en favor de los países desarrollados.

En cuanto al segundo grupo de intereses, lo esencial es minimizar los costos de corto plazo de una liberalización para los países importadores, distinguiendo posiciones relativas entre grupos de países y considerando las necesidades de tratamiento especial para grupos humanos y países en condiciones de precariedad alimentaria.

Sin perjuicio de ello, los países importadores latinoamericanos deben tener en cuenta que su posición, favorecida coyunturalmente por la distorsión de los mercados, puede transformarse en cualquier momento en desfavorable, en la misma medida que los países desarrollados modifiquen sus políticas de subsidio a las exportaciones, o bien que factores de otro orden (por ejemplo, climáticos, plagas, etc.) reviertan la depresión de precios.<sup>24/</sup> Más aún, cuando la demanda de esos importadores no constituye un contrapeso significativo a la creciente presión de los consumidores y contribuyentes de los países desarrollados.

#### B. LINEAS DE CONCERTACION DE INTERESES

El éxito de una estrategia de desarrollo regional en el ámbito agrícola y comercial, como la ya reseñada, dependerá no sólo de la definición y aplicación de políticas agrícolas y comerciales estables y consistentes en el plano nacional y de su concertación en el plano regional, sino también, en medida importante, de la capacidad de América Latina y el Caribe para sustentar una posición igualmente estable y consistente ante los países que

pueden influenciar ese desarrollo desde el exterior, particularmente los desarrollados.

Desde esta óptica, tanto las NCM del GATT, como las negociaciones en el marco de la UNCTAD, de la FAO y de otras instancias multilaterales y bilaterales, constituyen foros importantes para la defensa de los intereses de la región. Es importante que, en todos ellos, América Latina y el Caribe pueda presentar una posición negociadora sólida y sistemática, que muestre coherencia tanto entre estos distintos escenarios como con las otras instancias e iniciativas de cooperación a nivel regional.

1. Elementos para una propuesta latinoamericana y del Caribe en el marco de las NCM del GATT

A partir de los conceptos básicos de liberalización comercial, desarrollo agrícola y seguridad alimentaria --reseñados en el marco estratégico anterior-- una propuesta regional de negociación podría contener, entre otros, los siguientes elementos:

a) Objetivos:

El objetivo principal a largo plazo de la propuesta es contribuir al ordenamiento y estabilización del comercio internacional de productos agrícolas y la liberalización plena de dicho comercio a nivel global; preservando, al mismo tiempo, el desarrollo del sector agropecuario (y sectores conexos) y la seguridad alimentaria en la región.

Se considera que el reforzamiento de las normas y disciplinas del GATT y su plena aplicación a los productos agrícolas son un objetivo de la negociación, a la vez que premisa para el logro del objetivo principal.

En el mediano plazo, la propuesta aspira a desarrollar el sector agropecuario regional, a fomentar y consolidar el comercio agropecuario intrarregional y a liberalizar paulatinamente el comercio agrícola al interior y al exterior de la región, creando las condiciones para el ulterior logro de los objetivos de largo plazo.

En el corto plazo, el objetivo es lograr una pronta rectificación de las principales distorsiones que afectan al comercio internacional de productos agrícolas, permitiendo una recuperación del nivel de precios e ingresos para

los países exportadores, pero cautelando los intereses de los países importadores.

Estos objetivos implican concebir y desarrollar el mercado agrícola regional como un todo integrado y en proceso de crecimiento, lo cual sólo será posible si se aplican políticas nacionales consistentes y conciliadas entre sí a nivel regional.

Al mismo tiempo implica desdoblar temporalmente las medidas de liberalización al interior y al exterior de la región, como premisa para el desarrollo agrícola.

b) Etapas:

El logro de los objetivos mencionados se aseguraría a través de un conjunto de medidas a aplicar en tres etapas, acordes con los objetivos de corto, mediano y largo plazo. Estas etapas, a desarrollarse paralelamente, podrían ser:

i) Rectificación de las distorsiones coyunturales más graves que afectan actualmente al comercio internacional de productos agropecuarios. Favorecería fundamentalmente a los exportadores latinoamericanos de los productos en crisis (principalmente Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, así como a Cuba y República Dominicana, si se incluye el azúcar), evitando el agravamiento de ésta y sin tener mayores consecuencias para los países importadores de la región.

Comenzaría de inmediato, a más tardar a fines de 1988, y consideraría medidas de aplicación inmediata, complementarias a las de statu-quo y desmantelamiento señaladas en la Declaración Ministerial de inicio de la Ronda Uruguay, tales como:

- Congelamiento inmediato de las restricciones de acceso a los mercados en los niveles actuales, sin incrementarlas por ninguna vía (incluirla restricciones arancelarias, no arancelarias, cuantitativas, sanitarias y fitosanitarias, etc.).

- Congelamiento inmediato, en los niveles actuales, de las subvenciones (directas e indirectas) a la exportación y a la producción que inciden en los mercados internacionales.



- Reducción inicial de las restricciones de acceso a los mercados y de las subvenciones a la producción y exportación, principalmente en los países desarrollados.

Las medidas señaladas incluirían a todos los productos del sector, inclusive los tropicales (aunque se acuerden en otro Grupo de Negociación específico). Serían preliminares a la aplicación de un programa de reducciones del apoyo global a la agricultura y constituirían el primer paso de éste.

En esta etapa se consideraría además:

- La mantención e intensificación de los programas de ayuda alimentaria a países en situación precaria, no conectados con los flujos comerciales.

- La identificación del potencial de abastecimiento de productos agrícolas en la región y la formulación de un programa de expansión del comercio y de abastecimiento alimentario intrarregional, a ponerse en marcha a partir de la segunda etapa. Este incluiría la identificación de los requerimientos financieros, de servicios comerciales y de infraestructura en el mediano y largo plazo y los mecanismos operativos para el desarrollo y liberalización paulatina del comercio agropecuario intrarregional.

Se trataría de completar la primera etapa en un plazo de dos años.

ii) Programa de desmantelamiento del apoyo global a la agricultura y de "liberalización segmentada" del comercio. Estaría orientado a favorecer a los exportadores de la región, a reactivar la agricultura y el comercio intrarregional, a consolidar la seguridad alimentaria regional y a proteger y fortalecer económicamente a los países importadores en el mediano y largo plazo.

Se prepararía conjuntamente con el desarrollo de la primera etapa y entraría en aplicación una vez finalizada ésta.

Abarcaría un período de 10-12 años, durante los cuales se crearían las condiciones objetivas para el ordenamiento y estabilización a largo plazo de un comercio internacional de productos agropecuarios en condiciones de competencia más equitativas.

Esta etapa incluiría las siguientes medidas y acciones:

- Reducción gradual del apoyo global a la agricultura, particularmente en los países desarrollados. Se orientaría básicamente a una reducción y, finalmente, a la eliminación total de las subvenciones a la exportación y a

la producción (que tengan efectos sobre el comercio internacional) y a la eliminación gradual, en el plazo mencionado, de las restricciones arancelarias y no arancelarias de acceso a los mercados.

Como unidad de medida de los niveles de desmantelamiento, habría que estudiar y considerar el uso de las ya propuestas en la Ronda Uruguay, tales como el ESP.

- Armonización y transparencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias que afectan al comercio agropecuario.

- Establecimiento de políticas y medidas unificadas, sencillas y transparentes, de carácter temporal, para la protección y fomento de la agricultura, el comercio y la seguridad alimentaria regional de los países en desarrollo. En el caso de América Latina podría pensarse en:

\* La aplicación decidida de una restricción arancelaria externa común para los productos agropecuarios, en un nivel moderado por determinarse, que incentive el abastecimiento intrarregional.

(Cabe recordar que la mayoría de los productos agrícolas no están afectos a aranceles externos importantes en la mayor parte de los países de la región, por lo que no existe protección efectiva al comercio intrarregional).25/

Esta medida sería aplicada en el periodo previsto para la segunda etapa, para ser eliminada al final de la misma. El arancel externo podría estar sujeto a una reducción gradual, relacionada con la reducción del apoyo global a la agricultura en los países desarrollados.

\* El establecimiento de un programa de liberalización del comercio agropecuario al interior de América Latina, en plazos menores (cinco años), combinado con las demás medidas de fomento del comercio y la cooperación intrarregional. Para ello se utilizarían los mecanismos de negociación ya establecidos en las distintas instancias regionales, particularmente las de ALADI, SIECA y JUNAC.

- Establecimiento de medidas compensatorias y de reactivación económica para los países importadores de la región, que le permitan dinamizar su producción agrícola y de otros productos, aumentar su demanda solvente y proteger, por un período de tiempo prudencial y no más allá del período total previsto para esta etapa, sus balanzas de pago del impacto directo de la liberalización a lo interno y externo de la región. Las medidas compensatorias

se reducirían gradualmente durante el período de duración de esta etapa y en concordancia con el desarrollo de la capacidad productiva/exportadora de los países importadores. Estarían orientadas a:

- + Desarrollar la capacidad productiva y de infraestructura de los países importadores, tanto en el ámbito agrícola como en otros que les permitan aumentar su ingreso de divisas y asegurar los flujos de abastecimiento externo.
- + Modificar la situación de dependencia extrarregional de los países importadores.
- + Consolidar la seguridad alimentaria nacional y regional.
- + Fomentar y consolidar el comercio y la complementación intrarregional, especialmente en productos agropecuarios.

Entre las medidas compensatorias podrían considerarse:

\* La posibilidad de una compensación financiera o equivalente, de parte de los países desarrollados y de los organismos internacionales de crédito, que cubra, al menos parcialmente y por un período de tiempo a acordar, los mayores egresos netos de divisas que deban enfrentar los países importadores por el aumento de los precios.

Estas compensaciones pueden manifestarse en diversas formas tales como: condonación; facilidad o desfase en el servicio de la deuda externa; créditos en condiciones especiales; fórmulas de alivio de la balanza de pagos vía FMI; suministro de otros productos de importación obligada en condiciones más favorables; apoyo al incremento de las exportaciones de esos países importadores hacia países desarrollados, etc.

\* La posibilidad de que los países exportadores agrícolas netos eficientes latinoamericanos asuman una parte, obviamente menor, del costo compensatorio, como contrapartida al incremento de ingresos por mayores precios y como fórmula de acceso creciente al mercado intrarregional.

Esta compensación puede manifestarse a través de mecanismos de financiamiento directo o pago diferido para las exportaciones intrarregionales.

\* La posibilidad de que los propios países importadores asuman una parte, paulatinamente creciente, de los costos, a través de políticas internas de distribución, que trasladen una parte de la carga a los consumidores

nacionales y privilegien, por otra parte, a los productores agrícolas. Esto permitiría reactivar el sector agropecuario nacional y avanzar hacia fórmulas más sanas de saneamiento de la balanza de pagos y de abastecimiento alimentario.

- Mantención flexible de los programas de ayuda alimentaria no conectados con el comercio.

El esquema antes señalado debe tener un margen amplio de flexibilidad, particularmente en lo que concierne a países con restricciones absolutas en cuanto a capacidad de importación y en situación alimentaria precaria. Ellos constituyen, al menos por ahora, un ámbito no competitivo con los requerimientos de exportación de otros países en desarrollo, donde las políticas distributivas de los países ricos debieran tener vigencia plena y absorber, sin costo, los excedentes alimentarios del mundo desarrollado.

En ese contexto --donde, como ha planteado la delegación de México en la Ronda de Uruguay, se contraponen el hambre en vastas zonas del planeta con la superabundancia excedentaria en unos pocos países-- puede y debe realizarse una redistribución de recursos de los exportadores ricos a los importadores pobres y no de los exportadores pobres a los importadores pobres.26/

### iii) Marco de largo plazo

Se plantearía como la tercera etapa, de culminación del programa de liberalización segmentada.

En ella se fijarían normas de aplicación global y generalizada de ordenamiento del comercio agropecuario, basadas en la eliminación total de las políticas distorsionadoras del comercio y la producción agrícola internacional.

Consideraría solamente aquellas excepciones relacionadas con ajustes estructurales o distributivos que no tengan incidencia en el comercio internacional, y las medidas de apoyo humanitario.

En esta etapa tendrían aplicación plena a los productos agrícolas, un conjunto de disciplinas y normas revisadas y reforzadas del GATT.

### c) Consulta, vigilancia y solución de diferencias

El funcionamiento efectivo del programa de ordenamiento y liberalización del comercio exigirá procedimientos de verificación y control de cumplimiento de los acuerdos.

Estos se requieren en todas las etapas del proceso. Por ello y hasta que no se establezca el marco de liberalización de largo plazo, será necesario llegar a acuerdos sobre normas y disposiciones suplementarias de consulta, vigilancia, solución de diferencias y sanciones compensatorias en el período de transición. Particularmente, dado que los productos agrícolas no se encuentran incluidos en las normas generales del GATT y que éstas han demostrado ser insuficientes e ineficaces para asegurar el cumplimiento de los acuerdos adoptados con relación a otros sectores.

Este acuerdo es fundamental, toda vez que los países desarrollados han continuado aplicando medidas de restricción a las importaciones y subvenciones adicionales a las exportaciones, con posterioridad al inicio de la Ronda Uruguay y existiendo ya algún grado de acuerdo respecto al statu-quo.

d) Relación con los otros temas de negociación

La negociación de los productos agrícolas en el marco de la Ronda Uruguay, no puede entenderse al margen de los avances en los otros grupos de negociación.

La relación entre las negociaciones de productos tropicales y la negociación agrícola es obvia y complementaria, ya que muchos de los países importadores de productos agrícolas de clima templado son exportadores de productos agrícolas tropicales. Las ventajas de la liberalización para las exportaciones de un grupo de productos puede, por tanto, compensarse con las desventajas en la importación de los otros, en un esquema liberalizado.

Por otra parte, la obtención de concesiones para los productos agropecuarios, favorables principalmente para los exportadores agrícolas de la región, no puede estar ligada al otorgamiento de concesiones a los países desarrollados en otros campos, como los servicios y la tecnología.

Por el contrario, la argumentación que se ha dado para establecer una "liberalización segmentada", que permita a los países de la región desarrollarse y situarse en condiciones más equitativas de competencia vis-a-vis los países avanzados, es igual o más válida en el campo de los servicios y la tecnología. Son esas áreas precisamente las que están actualmente determinando que los beneficios derivados de la producción agropecuaria se concentren mayoritariamente en los países desarrollados y sus corporaciones transnacionales.

Una visión cortoplacista, de obtención de beneficios inmediatos para los exportadores de la región, a cambio de concesiones a los países desarrollados en áreas como las señaladas, puede significar una "hipoteca" al desarrollo de América Latina y el Caribe, no sólo en materia de tecnología y servicios, sino también en las demás áreas.

En este sentido, el cortoplacismo exportador estaría estableciendo una alianza tan peligrosa como el cortoplacismo importador, al que ya se hizo referencia.

## 2. Las propuestas presentadas en la Ronda Uruguay vis-a-vis una propuesta regional de América Latina y el Caribe

De las propuestas presentadas hasta la fecha, pareciera que la del Grupo Cairns es la que más elementos puede aportar a la estructuración de una propuesta latinoamericana, que contemple los intereses de exportadores e importadores y las perspectivas del desarrollo regional.

Por una parte, parece la más consistente de todas las presentadas por países exportadores, puesto que considera la preocupación inmediata de la CEE respecto a medidas de alivio urgente y la de Estados Unidos sobre liberalización. Abarca además todos los productos y países.

Por otra parte, dedica especial énfasis a los intereses de los países en desarrollo respecto del "trato especial y diferenciado" y subraya especialmente la excepción que debe hacerse a este grupo de países para que puedan aplicar políticas de protección al desarrollo agrícola nacional, en un contexto internacional de liberalización del comercio, sobre la base de que dichas medidas no afecten a las exportaciones.

Modificando el concepto del "trato diferenciado nacional" por el concepto, ya expuesto, de desarrollo y protección regional temporal, la propuesta de Cairns estaría aportando los elementos principales a una posición integrada de la región.

Puede, por tanto, constituir un buen punto de partida para las negociaciones aunque habría que tener cautela respecto a cualquier apresuramiento, particularmente en lo que se refiere al otorgamiento de concesiones "compensatorias" en otros grupos de negociación. En este contexto

habría que dimensionar el deseo de Estados Unidos (refrendado por Australia), de obtener una "cosecha temprana", en 1988 (es decir un acuerdo rápido sobre los principales elementos que regirían el comercio agrícola, tanto en el marco de largo plazo como en el programa de reformas), sobre todo si va unido a la negociación en "paquete" de concesiones en materia de productos tropicales, servicios y patentes, que pueden ser una hipoteca a futuro si no se analiza y consideran a fondo sus efectos en los países en desarrollo, particularmente en los de América Latina y el Caribe.

### 3. Vías para la conciliación de posiciones respecto al ordenamiento del comercio internacional de productos agropecuarios

La ruta de concertación a lo interno de la región podría tomar las siguientes vertientes:

i) Concertación de intereses entre países de la región que exportan un mismo producto o grupo de productos con una problemática similar (por ejemplo, productos agrícolas de clima templado). Esto principalmente con miras a la defensa de precios internacionales estables y rentables y unificación de posiciones frente a los exportadores/competidores del mundo desarrollado.

ii) Concertación de posiciones con otros países exportadores extrarregionales con intereses comunes en los mismos productos señalados.

En el ámbito de estas dos vertientes se encontrarían los países latinoamericanos y del Caribe, exportadores de los productos más afectados por las políticas proteccionistas de la CEE, Estados Unidos y Japón (cereales, lácteos, oleaginosas, azúcar), así como de otros productos agrícolas y derivados, principalmente tropicales, sujetos también a prácticas proteccionistas (banano, café, tabaco, cueros, manufacturas de cuero, hilados y textiles, etc.). Al interior de ambos grupos de productos parece factible llegar a acuerdos. Este mecanismo podría revitalizar, en gran medida, y con una visión moderna de ordenamiento y liberalización del comercio, las iniciativas de las diversas Asociaciones de Países Productores, de rápido desarrollo pero poca consolidación en la última década.

La conformación del Grupo Cairns representa, en el contexto de la Ronda Uruguay y con relación al primer grupo de productos, la puesta en práctica de estas vías de concertación.

iii) Compensación de intereses entre países latinoamericanos y del Caribe exportadores de distintos grupos de productos agrícolas.

Considerando que la mayoría de los países latinoamericanos importadores netos de los productos agrícolas de clima templado son, a su vez, exportadores de otros productos agrícolas (principalmente tropicales), parece lógico el apoyo mutuo intergrupo y la concertación de posiciones vis-a-vis las NCM del GATT. Sobre todo a la luz de las medidas proteccionistas que afectan también a estos otros países, en particular de parte de la CEE.

iv) Compensación de intereses entre países latinoamericanos y del Caribe exportadores de productos agrícolas y países de la región exportadores de otros productos no agrícolas objeto de negociación (por ejemplo, manufacturas, servicios, etc.).

v) Apoyo de los países latinoamericanos importadores netos de productos agropecuarios (cereales, carnes, etc.) a los postulados de liberalización de los exportadores latinoamericanos de esos productos. Como contrapartida, apoyo directo e indirecto, de los segundos a los primeros, en la obtención de medidas compensatorias por el "daño" que puedan sufrir los importadores, en el corto plazo, como consecuencia del probable incremento de precios derivado de la liberalización.

Las distintas vertientes de conciliación en el ámbito de la Ronda Uruguay no deben concebirse necesariamente en el contexto de toda América Latina y el Caribe. La base de estas acciones de concertación es la combinación de intereses de un cierto número de países, en torno a un punto de interés común o a un grupo de productos específicos. A partir de ella, y con criterio pragmático, deben combinarse y negociarse, intrarregionalmente, posiciones unificadas entre subgrupos. De esta forma es posible lograr una aproximación a posiciones conjuntas latinoamericanas y caribeñas.

En su diseño será indispensable considerar no sólo los objetivos sectoriales sino la interrelación entre sectores, de forma que las metas alcanzadas en una materia no se conviertan en una hipoteca al desarrollo de otros sectores.



El desarrollo de las líneas de concertación señaladas, requiere de un intenso trabajo de investigación y cálculo, pero, sobre todo, de una ágil e igualmente intensa labor operativa de consulta, negociación y conciliación intrarregional. Ella debe involucrar a las diversas instancias existentes a nivel regional y subregional, al igual que a los diversos agentes operadores de las políticas públicas y comerciales, tanto gubernamentales como del sector empresarial público y privado.

Las Negociaciones Multilaterales del GATT están previstas como un proceso de largo aliento. Con igual visión y acción de largo plazo debe comenzar a estructurarse una sólida posición negociadora de América Latina y el Caribe, de carácter estratégico.

#### C. OTRAS VIAS DE COOPERACION Y CONCERTACION REGIONAL

Paralelamente a la concertación de posiciones en las negociaciones del GATT —que representan un foro de negociación— es importante que la región continúe los esfuerzos de concertación de intereses, cooperación e integración regional tanto en términos generales como, en particular, respecto de la agricultura. Estos esfuerzos deben considerar no sólo los niveles de coordinación de políticas y el diseño de instrumentos adecuados, sino también la concertación entre agentes operadores (empresariales) públicos y privados.

Las bases generales para esta gestión conjunta, son las expuestas al comienzo del capítulo. En términos específicos puede pensarse en las siguientes líneas de coordinación y acción:

1. Conciliación de posiciones frente a planteamientos extrarregionales, siguiendo un esquema similar al planteado frente a las negociaciones del GATT. (Es decir, a partir de intereses específicos de grupos de países respecto de productos o situaciones concretas, pero buscando establecer un trasfondo estratégico de desarrollo).

Esta posición es aplicable, por ejemplo, en el marco de las negociaciones de la UNCTAD sobre el Programa Integrado de Productos Básicos y en las negociaciones de la FAO sobre productos específicos.

2. Cooperación regional o por grupos de países, con miras a lograr una modalidad regional de seguridad alimentaria.

Esta línea de acción es fundamental para la estrategia de desarrollo y seguridad económica y alimentaria regional. Se orientaría tanto al fortalecimiento de las capacidades nacionales de producción como a la estabilización de los flujos de abastecimiento intrarregional de alimentos.

La cooperación en este campo puede abarcar desde el desarrollo y suministro de tecnología para el agro hasta el suministro intrarregional de equipos e insumos para la agricultura y el desarrollo del comercio intrarregional de productos agrícolas.

### 3. Activación, desarrollo y fortalecimiento del comercio intrarregional.

Este podría orientarse, en primera línea, a los productos agropecuarios (con miras a los objetivos de seguridad alimentaria, ya mencionados) así como a otros productos que sirvan de compensación para un mayor comercio intrarregional agropecuario, buscando establecer complementaridades.

Particularmente en este ámbito es preciso considerar los siguientes elementos:

a) El proceso de activación comercial debe considerar: i) los niveles de definición de las políticas comerciales (promoción de exportaciones, sustitución de importaciones, esquemas de abastecimiento a largo plazo, etc.); ii) el instrumental a utilizar (tasa de cambio, aranceles, impuestos varios, subvenciones, representaciones, misiones comerciales, acuerdos y convenios comerciales y de financiamiento, etc.); y iii) los agentes operadores del comercio intrarregional (empresas privadas nacionales, corporaciones transnacionales, empresas multinacionales de los países de la región, etc.).

b) La experiencia demuestra que la complementación comercial es, a menudo, difícil de llevar a cabo simultáneamente en el contexto de toda la región. En consecuencia parece más adecuado pensar en complementaciones dentro de agrupaciones más pequeñas de países dentro de la región.

Los subgrupos pueden configurarse a partir de las estructuras ya existentes (Grupo Andino, MCCA, CARICOM, etc.). Sin embargo, en muchos casos, las producciones de los países que componen estos grupos no son complementarias sino competitivas entre sí. Parece, entonces recomendable investigar el potencial de complementación entre subgrupos (por ejemplo, Pacto Andino-MCCA); entre un país determinado y un subgrupo (Argentina-Pacto Andino;

Brasil-CARICOM, etc.); o entre dos o tres países con producciones complementarias (por ejemplo, Uruguay-Venezuela).

Las relaciones bilaterales y el comercio fronterizo son dos aspectos importantes a considerar en los esfuerzos de expansión del comercio intrarregional.

c) La activación del comercio intrarregional sólo es posible si se dispone de infraestructura adecuada de transporte y comunicaciones y de servicios adecuados (información comercial, seguros, servicios bancario-financieros, etc.). Particularmente importante es el financiamiento de las exportaciones e importaciones intrarregionales, en especial en el rubro de alimentos y productos agrícolas.

En la difícil situación de endeudamiento externo de la región este último factor condiciona, de hecho, el origen de las importaciones.

Entre las fórmulas de cooperación cabría definir alternativas de financiamiento regional y externo para el comercio exterior intrarregional.

4. Complementación de acciones para la apertura y ampliación de mercados externos, particularmente los no tradicionales (países europeos de economía centralmente planificada, países del cercano oriente, etc.).

5. Complementación y cooperación regional en el campo de la producción de insumos y equipos para la agricultura, así como de la tecnología agropecuaria, particularmente la de punta.

## VI. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

### A. ALGUNAS CONCLUSIONES

El análisis de las cifras y lo expuesto en las páginas anteriores permite extraer algunas conclusiones centrales, a la vez que hacer ciertas reflexiones sobre el devenir de la producción y el comercio agrícola de América Latina y el Caribe, desde una óptica regional de largo plazo, así como en el marco que ofrecen las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT (Ronda Uruguay).

1. La crisis de sobreoferta en el mercado internacional de productos agropecuarios afecta seriamente al conjunto de la región. En términos coyunturales, por su incidencia en el ingreso (ahorro) de divisas, con efectos contrapuestos, según se trate de países exportadores o importadores netos. En términos estructurales, por su efecto desincentivador generalizado en la producción y el desarrollo agrícola, incidiendo negativamente sobre un eje estratégico de desarrollo para una gran mayoría de países del Subcontinente y afectando las bases de su seguridad económico-alimentaria.

2. Desde el ángulo de la temática del Grupo de Negociaciones Agrícolas de la Ronda Uruguay, el problema para América Latina y el Caribe radica en cinco grupos de productos alimenticios (cereales, lácteos, carne, azúcar y oleaginosas), cuya situación de sobreoferta y bajos precios se origina, de manera importante, en las medidas proteccionistas resultantes de las políticas distributivas internas aplicadas por los países desarrollados, en función de sus propias estrategias de desarrollo y de seguridad alimentaria y nacional.

(Si bien hay otros productos agrícolas de alta incidencia en las exportaciones latinoamericanas --principalmente tropicales, tales como el café-- ellos tienen menor relación directa con la seguridad alimentaria y constituyen un tema distinto de negociación en el GATT. Merecen, sin embargo, ser atendidos en su interrelación con las negociaciones agrícolas, toda vez que muchos enfrentan situaciones críticas en su comercio internacional. Aún cuando éstas no sean imputables directamente a las políticas internas de los países desarrollados, sí tienen relación con sus políticas comerciales externas).

3. Aunque la distorsión del comercio internacional de los alimentos mencionados incide en toda la región, su efecto negativo o positivo de corto plazo (en términos de monto total de ingreso/egreso de divisas) se concentra, en magnitud importante, en un número reducido de países exportadores o importadores netos de los mismos.

4. Todo indica que una liberalización del comercio internacional de estos productos --principalmente vía eliminación de subsidios a la producción y trabas al comercio en los países desarrollados-- favorecería al conjunto de la región.

a) En el largo plazo permitiría reactivar la producción agrícola y proyectar al sector como eje de desarrollo económico.

b) En el corto plazo podría beneficiar globalmente a la región, generándole un ingreso neto adicional estimado --por el sólo efecto del incremento de precios-- del orden de los US\$440 millones a US\$2 000 millones anuales, si se incluye al azúcar y de US\$150 millones a US\$250 millones, si se excluye dicho producto, (sujeto a una serie de variables adicionales que pueden modificar significativamente los niveles de demanda efectiva).

5. El ingreso adicional de corto plazo favorecería, sin embargo, a un número reducido de países (11 si se incluye el azúcar y 7 si se excluye) y se concentraría, en más de un 90%, en sólo tres (Cuba, Argentina y Brasil) en el primer caso y en dos en el segundo caso (Argentina y Brasil).

En contraposición a ello, los costos adicionales por un mayor precio de las importaciones estarían menos concentrados y se distribuirían en alrededor de 17 países importadores netos. Si se incluye el azúcar, la carga principal (entre el 65% y el 70%) recaería en tres de ellos (México, Venezuela y Perú). Si se excluye este producto, Cuba y las pequeñas naciones del Caribe estarían también entre los principales afectados.

6. Aunque el número de países potencialmente afectados, a corto plazo, por los mayores precios de una liberalización es bastante superior a la cantidad de países potencialmente beneficiarios, la magnitud del mayor costo sería relativamente modesta en términos absolutos (entre US\$450 millones y US\$730 millones, si se incluye el azúcar; y entre US\$550 millones y US\$930 millones, si se excluye este producto), siendo, además, ampliamente superada por los ingresos adicionales que obtendrían los exportadores netos (entre US\$886

millones y US\$2 740 millones, incluido el azúcar y US\$700 millones a US\$1 290 millones, excluida ésta). (Aunque se trata de niveles estimados, esta relación tendería a mantenerse en términos generales para otras estimaciones de variación de precios).

En todo caso, lo relevante es que se trata de magnitudes marginales en relación a los montos que dedican los países desarrollados (principales causantes de la distorsión de mercados) para sostener artificialmente sus producciones agrícolas y son también insignificantes en relación a las transferencias de recursos de América Latina hacia dichos países.

Para los países importadores de la región se trata, sin embargo, de montos significativos para sus desmejoradas balanzas de pago y su capacidad financiera, lo que dificulta que puedan asumirlos directamente, por sí mismos.

7. Cabe por último señalar que la región, como un todo, es absolutamente capaz de autoabastecerse de los productos en conflicto, toda vez que produce excedentes de los mismos. Esto es importante, tanto en términos de seguridad alimentaria y estratégica como de capacidad de negociación regional. El factor limitante reside principalmente en la capacidad financiera, tanto de los países exportadores (que se verían beneficiados por un esquema de autabastecimiento regional) como de los países importadores. En pocas palabras, como se dijo al comienzo, es un "problema de tesorerías".

Las limitadas perspectivas de una voluntad real de muchos países desarrollados para eliminar las medidas proteccionistas y liberalizar sus mercados reafirma, en todo caso, la necesidad de avanzar hacia un esquema de seguridad alimentaria y abastecimiento intrarregional.

8. De lo anterior se puede inferir:

a) que una liberalización sería beneficiosa para el conjunto de la región en el corto y largo plazo;

b) que el costo que ella tendría para una mayoría de países importadores netos, aunque significativa para cada país, es poco relevante en términos globales, por lo que sería absolutamente manejable en un esquema de cooperación regional y con el apoyo que pueden y deben dar los países desarrollados (no sólo por razones "morales", sino por su propio interés económico de largo plazo).

c) que, en base a lo anterior, no sólo es imprescindible, sino también factible conformar una "posición de negociación latinoamericana", en la que pueden conjugarse los intereses coyunturalmente contrapuestos de importadores y exportadores, toda vez que son coincidentes en el largo plazo (y "manejables" en el corto plazo).

d) que, como se dijo en el capítulo V, estas posiciones deben ir acompañadas de otras acciones de cooperación y concertación regional.

e) que la responsabilidad primaria de la liberalización recae en los países desarrollados, sin excluir el papel que le correspondería a los países exportadores netos respecto de los importadores netos, ni el que les corresponde a éstos últimos, en cuanto a impulsar políticas distributivas internas que les permitan reactivar y desarrollar sus agriculturas. Para poder asumir plenamente este papel, la región requeriría de mayor tiempo y cierta protección transitoria de su agricultura con respecto a los países desarrollados.

## B. REFLEXIONES FINALES

En el campo agrícola y de la producción de alimentos --bienes imprescindibles para el ser humano-- la región dispone no sólo de capacidad para generar lo necesario para su población en constante aumento, sino que puede transformar al sector en elemento polarizador de producciones conexas (equipos, insumos, servicios, tecnologías) y derivadas (productos agrícolas, forestales y pesqueros procesados), convirtiendo al conjunto en el elemento de dinamizador del desarrollo económico y social, tanto con miras al abastecimiento de la propia región como de otras.

Al mismo tiempo, está en condiciones de producir con un alto nivel de eficiencia y competitividad. Eficiencia inmediata para una serie de productos y países. Potencial en el caso de otros países y ciertos productos.

Se requiere, sin embargo, no sólo de conciencia de la potencialidad regional, sino además, e imprescindiblemente, de decisión política. Esta debe expresarse en políticas y medidas macroeconómicas y distributivas coherentes a nivel nacional y subcontinental, que aseguren cierto tiempo y un grado

racional de protección al esfuerzo regional, y permitan un crecimiento real de la demanda interna latinoamericana y del Caribe.

Se trata, en alguna medida, de promover la liberalización y transparencia de los flujos económicos y comerciales al interior de la región, situando al mismo tiempo a ésta en condiciones más equitativas de participación en el contexto de la economía mundial y de la división internacional del trabajo. Para ello es preciso establecer algún tipo de separación en el concepto de liberalización, una especie de "liberalización segmentada" del comercio y la competencia económica, al interior y al exterior de la región.

Requiere, al mismo tiempo, no sólo reducir y detener el flujo de transferencias desde el subcontinente hacia los países desarrollados sino revertir ese flujo desde posiciones de negociación objetivamente fuertes.

Precisa, además de consistencia y solidaridad intrarregional, que permita a los países con menor dotación de recursos y mayores dificultades acumuladas, integrarse al proceso regional de desarrollo, y ser parte constitutiva de una comunidad humana, geográfica y económica con peso y presencia propias.

Requiere, finalmente, de una articulación coherente, a nivel regional, de los instrumentos de política y de los agentes y mecanismos operativos de la gestión económica y comercial.

Particularmente los agentes operativos empresariales están llamados a jugar un papel protagónico en este "salto adelante", reflejando en su gestión productiva y comercial y en su interacción por encima de las fronteras de cada país, la coherencia regional y comunitaria que debe sustentar a las políticas de desarrollo nacionales.

A partir de esta perspectiva habría que enfocar la posición de América Latina en las distintas arenas de negociación internacional. Las NCM del GATT en su Ronda Uruguay constituyen precisamente uno de esos foros donde América Latina y el Caribe deberían presentarse con una posición y una decisión de largo plazo frente a los países desarrollados.

Ello es particularmente válido para las negociaciones en materia agrícola. Estas, sin embargo, no son indisolubles de las negociaciones en los



otros grupos, en los cuales la posición del Subcontinente debe también enmarcarse en esta concepción estratégica de crecimiento.

### Notas

1/ Ver: CEPAL, "Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana 1987", p. 11, en Notas sobre la Economía y el Desarrollo, N° 455/456, Diciembre 1987.

2/ Presidente de Argentina, Raúl Alfonsín, Nota en Revista N° , Santiago de Chile, mayo 1988.

3/ Ver: "Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) Joint Working Party of the Committee for Agricultural and Trade", Ministerial Mandate on Agricultural Trade/Draft to the Council, AGR ITC/WP (86)21, Paris, octubre 1986.

4/ CEPAL, División Conjunta CEPAL/FAO, Agricultura, Comercio Exterior y Cooperación Económica, documento LC/G.1492, p. 21.

5/ CEPAL, División Conjunta CEPAL/FAO, Agricultura, Comercio Exterior y Cooperación Económica, documento LC/G.1492, p. 21.

6/ CEPAL, División Conjunta CEPAL/FAO, Agricultura, Comercio Exterior y Cooperación Económica, documento LC/G.1492, p. 21.

7/ Documentación base para el Documento CEPAL LC/G.1492 (Documento borrador del 5 de febrero de 1988, p. 21, División Conjunta CEPAL/FAO).

8/ Se refiere a café y extractos, jugos de frutas y legumbres, oleaginosas (semillas, tortas y aceites de soya y girasol), plátanos y bananas frescos, maíz, algodón en rama, azúcar, carne de vacuno, tabaco en bruto, cereales sin moler, otros preparados de carne, harina de carne y pescado y cacao, crustáceos y moluscos y pulpa de madera.

9/ Se refiere a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y a los del mercado Común Centroamericano (MCCA).

10/ FAO, Documento RLAC/87/49/COEX-25, p. 28.

11/ CEPAL, Documento LC/G.1492, p. 25.

12/ CEPAL, División Conjunta CEPAL, FAO, Documento LC/G.1492, p. 29.

13/ Esta perspectiva puede verse modificada, por ejemplo, por factores de orden agroclimático o fitopatológico. Ello sólo reafirma el peligro de la dependencia unívoca. Baste señalar los efectos de las recientes sequías en Norteamérica sobre los precios internacionales de los cereales y las oleaginosas y su impacto en los países dependientes de las importaciones.

14/ Documentos MIN.GNG/NG5/W/14 y MIN.GNG/NG5/W/55.

15/ Documento MIN.GNG/NG5/W/20.

16/ Documento MIN.GNG/NG5/W/21.

17/ Documento MIN.GNG/NG5/W/19.

18/ Documento MIN.GNG/NG5/W/17.

19/ Documento MIN.GNG/NG5/W/35.

20/ Documento MIN.GNG./NG5/W/29.

21/ Documento MIN.GNG/NG5/W/42.

22/ Documento MIN.GNG/NG5/W/57.

23/ Al respecto ver las Referencias Bibliográficas y las notas del Anexo 3 relativas al cálculo del Beneficio (Costo) Teórico para América Latina y el Caribe, en productos agroalimenticios seleccionados, por efectos de una liberalización en el comercio internacional de productos agrícolas.

24/ Esta perspectiva puede verse modificada, por ejemplo, por factores de orden agroclimático o fitopatológico. Ello sólo reafirma el peligro de la dependencia unívoca. Baste señalar los efectos de las recientes sequías en Norteamérica sobre los precios internacionales de los cereales y las oleaginosas y su impacto en los países dependientes de las importaciones.

25/ Ver: Venegas, Humberto "Estudio sobre las preferencias arancelarias y el comercio de productos agrícolas en los países de la ALADI" (Documento borrador preliminar).

26/ Documento MIN.GNG./NG5/W/29.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Bunzenthal, R., "La Leyenda de que el Comercio Mundial beneficia a los Pobres", en Desarrollo y Cooperación, N° 2/1988, Nomos Verlagsgesellschaft, Bonn, Febrero 1988.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), Agricultura, Comercio Exterior y Cooperación Internacional, IC/G.1492, Abril 1988.
- CEPAL, Reorientación del Comercio de Productos Básicos hacia América Latina, IC/R.506, Junio 1986.
- CEPAL, Comercialización y Estructura de los Mercados de Productos Básicos de América latina y el Caribe, IC/R.508, Julio 1986.
- CEPAL, Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana 1987, Notas sobre la Economía y el Desarrollo, N° 455/456, Diciembre 1987.
- CEPAL, Integración Regional: Desafíos y Opciones, IC/R.640, Febrero 1988.
- CEPAL, Restricciones al Desarrollo Sostenido en América Latina y el Caribe y Requisitos para su Superación, IC/G.1488/(SES.22/3)/Rev.1., Febrero 1988.
- CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1987: Síntesis Preliminar, IC/G.1511, Abril 1988.
- CEPAL, La Evolución del Problema de la Deuda Externa en América Latina y el Caribe, IC/G.1487, Febrero 1988.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), Análisis de las variaciones en el flujo comercial de productos agropecuarios seleccionados en los países de la ALADI como resultado de las políticas agrícolas y comerciales de los principales países Desarrollados, RIAC/88/03, Santiago 1988.
- FAO, Comercio Exterior y Seguridad Alimentaria, RIAC/87/49/COEX-21.
- FAO, Anuario FAO de Comercio-1986, Colección FAO-Estadística Vol. 40, N° 78, FAO, Roma, 1987.
- FAO, Impact on World Food Security of Agricultural Policies in Industrialized Countries, Committee on World Food Security, Twelfth Session, Rome, April 8-15 1987, CFS 87/3, February 1987.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), Medida Cuantitativa de la Ayuda: El ESP, Documento SPEC (87)37, Septiembre de 1987.

- GATT, Documentos de Trabajo de las Negociaciones Comerciales Multilaterales - Ronda Uruguay, 1987-88, entre ellos:

1. Comunicación de la Argentina (MIN.GNG/NG5/W/6, Mayo 6, 1987).
2. Propuesta del Grupo Cairns al Grupo de Negociación de la Ronda Uruguay sobre Agricultura (MIN.GNG/NG5/W/21), Octubre 26, 1987.
3. Comercio de Productos Agropecuarios: Trato Especial y Diferenciado para los Países en Desarrollo. Nota de la Secretaría (MIN.GNG/NG5/W/13), Junio 23, 1987.
4. Comunidades Europeas: Contribución a los Trabajos del Grupo de Negociación sobre la Agricultura relativos a la Identificación de los Principales Problemas y sus causas (MIN.GNG/NG5/W/4), Mayo 19, 1987.
5. Resumen de los Estudios Realizados en relación con los problemas del Comercio Agropecuario y sus causas. Nota de la Secretaría (MIN.GNG/NG5/W/3/Add.1), Junio 25, 1987.
6. Comunicación de Jamaica (MIN.GNG/NG5/W/42), Febrero 1988.
7. Resumen de las Principales Cuestiones Planteadas en la Sexta Reunión del Grupo de Negociación sobre la Agricultura. Nota de la Secretaría (MIN.GNG/NG5/W/52), Marzo 17, 1988.
8. Propuesta de los Países Nórdicos (MIN.GNG/NG5/W/35), Diciembre 1º, 1987.
9. Propuesta de Canadá sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales en la esfera de la Agricultura (MIN.GNG/NG5/W/19), Junio 20, 1987.
10. Propuesta de las Comunidades Europeas (MIN.GNG/NG5/W/20), Octubre 26, 1987.
11. Comunicación de Nigeria (MIN.GNG/NG5/W/57), Abril 20, 1988.
12. Declaración de los países de la ASEAN sobre la Propuesta Cairns (MIN.GNG/NG5/W/25, Noviembre 5, 1987.
13. Declaración de México (MIN.GNG/NG5/W/29), Noviembre 6, 1987.
14. Declaración de Jamaica sobre la Medida Global de la Ayuda a la Protección (MIN.GNG./NG5/W/48), Marzo 2, 1988.
15. Declaración de las Comunidades Europeas (MIN.GNG/NG//W/24), Noviembre 5, 1987.
16. Propuesta de los Estados Unidos relativa a las negociaciones sobre Agricultura (MIN.GNG/NG5/W/14), Julio 7, 1987.
17. Intervención de la Argentina (MIN.GNG/NG5/W/58), Abril 20, 1988.
18. Desarrollo de la Propuesta Estadounidense relativa a la Agricultura con respecto a los Países en Desarrollo (MIN.GNG/NG5/W/55), Abril 20/1988.
19. Declaración de Nueva Zelanda (MIN.GNG/NG5/W/28), Noviembre 6, 1987.

20. Propuesta de Canadá (MIN.GNG/NG5/W/19), Octubre 20, 1987.
  21. Opiniones de Japón (MIN.GNG/NG5/W/31), Noviembre 16, 1987.
  22. Resumen de las principales cuestiones planteadas en la Quinta Reunión del Grupo de Negociación sobre la Agricultura. Nota de la Secretaría (MIN.GNG/NG5/W/40).
  23. Comunicación de Finlandia (MIN.GNG/NG5/W/8) Mayo 8, 1987.
  24. Comunicación de Suecia (MIN.GNG/NG5/W/10), Mayo 8, 1987.
  25. Comunicación de Noruega (MIN.GNG/NG5/W/9), Mayo 8, 1987.
  26. Resumen de los Estudios realizados en relación con los problemas del Comercio Agropecuario y sus causas (MIN.GNG/NG5/W/3), Marzo 31, 1987.
  27. Declaración de la Argentina (MIN.GNG/NG5/W/26), Noviembre 5, 1987.
  28. Resumen de las principales cuestiones planteadas en la Tercera Reunión del Grupo de Negociación sobre la Agricultura (MIN.GNG/NG5/W/18), Octubre 8, 1987.
  29. Comunicación de los Estados Unidos (MIN.GNG/NG5/W/5), Mayo 5, 1987.
  30. Declaración del Japón. Observaciones preliminares sobre la propuesta de Estados Unidos (MIN.GNG/NG5/W/17), Julio 24/1987.
  31. Declaración de los Países Nórdicos (MIN.GNG/NG5/W/11), Junio 15, 1987 y (MIN.GNG/NG5/W/16), Julio 24, 1987.
  32. Declaración de Australia (MIN.GNG/NG5/W/7), Mayo 7, 1987 y (MIN.GNG/NG5/W/15), Julio 24, 1987.
  33. Resumen de las principales cuestiones planteadas en el curso de la consideración por el Grupo de Principios Básicos que han de regir el Comercio Mundial de Productos Agropecuarios (MIN.GNG/NG5/W/12), Junio 22, 1987.
  34. Resumen de los principales problemas y sus causas según se han identificado hasta la fecha y de las cuestiones consideradas pertinentes (MIN.GNG/NG5/W/2/Rev.1), Junio 25, 1987.
- Fitchett, D., "Subjects for negotiation in the Uruguay Round-Agriculture" in Finger, J.M. and Olechowski, A. (editors.) The Uruguay Round-A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations, Washington D.C., World Bank, November 1987.
  - De Rezende Lopes, M., "Las propuestas de liberalización de la comercialización agrícola", en Carta Mensual da SUPEC, Año III, Nº 2, Superintendencia de Estudos Económicos e Pesquisas, Brasil 1987.
  - Miller, G., The Political Economy of International Agricultural Policy Reform, Australian Government Publishing Service, Canberra 1986.

- SELA, Informe Final, de la Tercera Reunión de Consulta Latinoamericana sobre la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Caracas 9-11, Marzo 1988, Secretaría Permanente del SELA, Documento SP/III-RC-NCM/DF.
  
- SELA, Documento de Trabajo sobre la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Caracas, Secretaría Permanente del SELA, Documento SP/III-RC-NCM/DT, N° 2/Add.1.

Personal and professional  
responsibilities as a member  
of the community.

For the past  
years, I have  
been

of the  
of  
of

Personal and  
responsibilities

of

of  
of  
of

IICA  
CES  
(CO