

IICA
E10
1200³

IICA



IICAE

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION
PARA LA AGRICULTURA

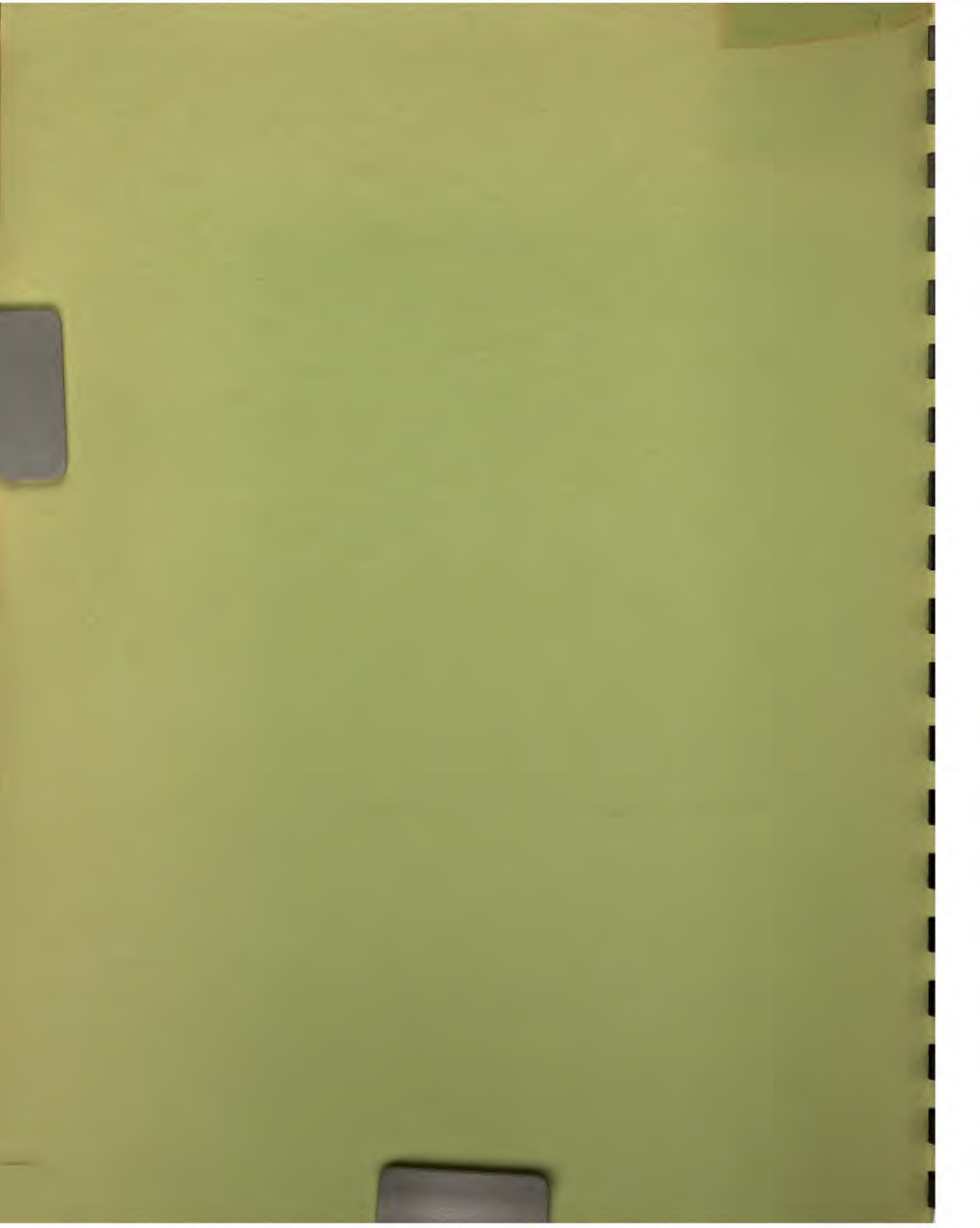
5 AGO 1997

REC

PROTECCION NOMINAL DEL SECTOR AVICOLA DE BELICE FRENTE A LOS COMPROMISOS EN EL MARCO DEL CARICOM Y LA OMC 1/

IICA/CIDAE 1997

1/ Este documento fue elaborado por el Dr. Rodolfo Quirós Guardia, Director del Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE) y el Lic. Henry Benavides B., Asistente de Análisis y Estadísticas Comerciales del CIDAE. Las ideas y planteamientos contenidos en este estudio son propios de los autores y no necesariamente representan el criterio de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura





**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION
PARA LA AGRICULTURA**

**PROTECCION NOMINAL DEL SECTOR AVICOLA DE
BELICE FRENTE A LOS COMPROMISOS EN EL
MARCO DEL CARICOM Y LA OMC 1/**

IICA/CIDAE 1997

1/ Este documento fue elaborado por el Dr. Rodolfo Quirós Guardia, Director del Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE) y el Lic. Henry Benavides B., Asistente de Análisis y Estadísticas Comerciales del CIDAE. Las ideas y planteamientos contenidos en este estudio son propios de los autores y no necesariamente representan el criterio de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

00003475

16/11/2003



INDICE

INDICE	i
METODOLOGIA	iv
INTRODUCCION	vi
PRIMERA PARTE	
PERFIL ECONOMICO Y SOCIAL DE BELICE	1
1.1 Principales características	1
1.2 Economía	2
1.3 Comercio Exterior	2
1.4 Infraestructura Básica	5
SEGUNDA PARTE	
LA INDUSTRIA AVICOLA BELICEÑA	6
2.1. Descripción de la Cadena Agroalimentaria Avícola	7
2.1.1. Subsistema de Producción del Maíz Amarillo	7
2.1.2. Subsistema de Producción de Alimentos Concentrados para aves.	9
2.1.3. Subsistema Pianta de Incubación	11
2.1.4. Subsistema de Producción de aves de engorde	12
2.1.5. Planta de matanza y distribución	13
2.1.6. Subsistema de Producción de Huevos de Gallina Comercial	16
2.2. Flujograma de la Cadena Agroalimentaria de Productos Avícolas en Belice (Comunidad Menonita de Spanish Lookout)	18
2.3. Valor Económico y Social de la Industria Avícola en Belice	20
2.4. El mercado de Carne de Pollo y Huevos en Belice	21
2.4.1. Oferta de Carne de Pollo y Huevos	21
A. Carne de pollo	21
B. Huevos comercial	23
2.4.2. Demanda de Carne de Pollo y Huevos	24
A. Carne de pollo	24
B. Huevo comercial	24
2.4.3. Proyección del mercado de la Carne de pollo y Huevos	25
A. Metodología	25
B. Resultados	25
C. Conclusiones	26
2.4.4. Precios de la carne de pollo en Belice	28
A. Carne de Pollo	28
B. Huevo Comercial	31
2.4.5. Márgenes Bruto de Comercialización (MBC)	32



TERCERA PARTE

LA PROTECCION NOMINAL DEL SECTOR AVICOLA DE BELICE	37
3.1. Los Compromisos Comerciales Internacionales.	37
3.1.2. El régimen de licencias de importación de Belice y su concordancia con el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC.	40
3.2. La Protección Nominal del Sector Avícola de Belice	41
3.2.1. Metodología	41
3.2.2. Supuestos	43
3.2.3. Conclusiones y Recomendaciones	44
Escenario 1. Utilización del Arancel Externo Común del Caricom (AECC) ...	44
Resultados:	
A. Maíz Amarillo	44
B. Carne de Aves	45
B.1. Pollo entero	45
B.2. Musio Entero	47
B.3. Pechuga de Pollo (Deshuesada)	48
B.4. Alas de pollo	49
C. Huevos de Gallina Comercial	50
Conclusiones Escenario 1.	51
Escenario 2. Utilización del Techo Arancelario consolidado en GATT	52
Resultados:	52
Conclusiones Escenario 2.	53
3.2.4. Otros Mecanismos adicionales de protección para alas de pollo y musios	54
A. Disminución de precios al consumidor de las alas y muslos de pollo.	54
B. Ampliación de la Cadena Agroalimentario	55
C. Negociaciones ante la Organización Mundial de Comercio	
C.1. Utilización de la Cláusula de Salvaguardia del GATT 94 (Acuerdo Sobre Salvaguardias).	56
C.1.1. ¿Qué se debe de hacer para imponer una salvaguardia?	57
C.2. Utilización del Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio ...	58
CONCLUSIONES GENERAL	59



<u>APENDICE CAPITULO 3.</u>	
<u>CALCULO DE PROTECCION NOMINAL</u>	
<u>PARA PRODUCTOS AVICOLAS BELICEÑOS (BZ\$)</u>	61
A. <u>ESTADOS UNIDOS</u>	61
A.1. Maíz Amarillo (Corn, #2 Yellow, Cen. III)	61
A.2. Pollo Entero (Promedio 12 ciudades)	62
A.3. Muslo Entero	62
A.3. Pechuga (Deshuesada)	63
A.4. Alas de pollo (Enteras)	63
A.5. Huevos (Grado A, lg)	64
B. <u>COSTA RICA</u>	65
B.1. Pollo Entero	65
B.2. Musio Entero	66
B.3. Pechuga (Deshuesada)	66
B.4. Alas de pollo (Enteras)	67
B.5. Huevos	67
C. <u>GUATEMALA</u>	68
C.1. Maíz Amarillo	68
C.2. Pollo Entero	68
C.3. Pollo Entero	69
C.4. Pechuga	69
C.5. Huevos	70
D. <u>TRINIDAD Y TOBAGO</u>	71
D.1. Maíz Amarillo	71
D.2. Pollo Entero	71
D.3. Pechuga	72
D.4. Alas	72
D.5. Huevos	73
BIBLIOGRAFIA	74
ANEXO 1.	
BELICE: PRODUCTOS PARA LOS CUALES SE REQUIERE	
LICENCIAS DE IMPORTACION	75
ANEXO 2	
ENTREVISTAS	76



METODOLOGIA

Un primer paso en esta investigación, consistió en una "visita de campo"; durante la cual se recolectó en forma directa información (entrevistas) de personeros gubernamentales y productores privados vinculados con el sector y con conocimiento de la problemática comercial que aqueja al sector avícola (Ver anexo 2). Adicionalmente, durante esta gira de cuatro días, se obtuvieron de los principales centros de venta, precios de productos avícolas, precios de productos sustitutos y complementarios; y de los mismos productores información acerca del proceso productivo, administrativo y social del sector avícola.

Se visitó la Comunidad Menonita de Spanish Lookout, la cual cuenta con una explotación avícola verticalizada, moderna y representativa de la realidad del sector. Se visitaron sus instalaciones y se recolectaron de este lugar índices productivos de los distintos segmento de la cadena avícola y de la producción de maíz amarillo.

Un segundo paso, consistió en el análisis de la información recolectada, consecución de información adicional de distintos países (Estados Unidos, Trinidad y Tobago, Guatemala y Costa Rica) y elaboración del documento final.

Para el análisis comparativo del sector avícola de Belice, tanto a nivel productivo, como para el cálculo de la protección nominal se utilizaron índices y precios de los Estados Unidos, Trinidad y Tobago, Guatemala y Costa Rica; debido principalmente a: **Estados Unidos**; por ser líder mundial en la industria y tener capacidad exportadora capaz de desplazar la producción local de cualquier país del área; además, cuenta con una estructura de mercado en la cual se considera como producto primario la pechuga, y como subproducto de la actividad las alas y muslos; ésto hace que los precios de estos últimos en el mercado estadounidense sean bajos, lo que estimula su exportación hacia países en donde los márgenes de utilidad son mayores. **Trinidad y Tobago**; por ser el único miembro del CARICOM con capacidad exportadora en carne de aves. **Guatemala**; por ser un país productor y exportador de carne de pollo y encontrarse adyacente a Belice. **Costa Rica**; debido a la facilidad en la recolección de información y poseer además un sector avícola con capacidad de exportación hacia los países del área centroamericana.



Tal como el título lo indica, este documento consiste principalmente en el cálculo de la protección nominal al productor (maíz amarillo) y consumidor (Ver metodología en la Tercer Parte del Documento)¹; bajo dos escenarios arancelarios distintos (utilización del Arancel Externo Común del CARICOM -AECC- y el consolidado en GATT). Una vez analizados los resultados de la protección se plantean varias opciones o posibles soluciones (respaldadas éstas en los Acuerdos de la OMC); para aquellos productos en que los niveles arancelarios no son suficientes para lograr un nivel de protección, que garantice a la industria local su permanencia en el mercado beliceño.

Limitaciones en la consecución de estadísticas, principalmente series de tiempo, impiden realizar un análisis estadístico más detallado, de la situación de la industria avícola de Belice.

1

No se realizaron cálculos de protección efectiva debido a la ausencia de información necesaria para cuantificar el valor agregado dado a sus productos por parte del sector avícola.



INTRODUCCION

Este documento se preparó a solicitud de la Asociación de Productores Avícolas de Belice, quienes requirieron de la Agencia de Cooperación Técnica del IICA en ese país, apoyo técnico en materia de política comercial agrícola de ese sector, en vista de la incertidumbre que les representan los compromisos de liberalización comercial adquiridos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el CARICOM.

El presente documento consta de tres partes, estructuradas de la siguiente manera:

- a. En la Primera Parte se presentan datos generales de la situación económica, social de Belice, con el fin de resaltar las características más importantes del país, necesarias para dimensionar y describir el mercado beliceño.
- b. En una Segunda Parte, se describe la industria avícola en cada uno de los diferentes estadios de la cadena de producción. Compara además, índices de eficiencia y precios al productor y consumidor, con otros países de referencia, principalmente Costa Rica, Guatemala y Trinidad y Tobago.
- c. En la Tercera Parte se enmarca al sector avícola dentro de los compromisos comerciales internacionales adquiridos por Belice, principalmente en el tema de acceso a mercados y compromisos en materia zoonosanitaria y se cuantifica la protección nominal al productor (Maíz amarillo) y consumidor para pollo, sus partes y huevos. Para ello se tomó como base los precios procedentes de Estados Unidos, Guatemala, Costa Rica y Trinidad y Tobago. Este índice permitirá estimar la competitividad de la industria avícola (por producto), frente a países competidores y de referencia.

Con este informe, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) por medio del Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAIE), ofrece al sector privado avícola de Belice y al sector público del mismo, un material de consulta que facilite la concertación entre ambos y la toma de decisiones en materia de política comercial agropecuaria.



PRIMERA PARTE PERFIL ECONOMICO Y SOCIAL DE BELICE²

1.1 Principales características

Belice es un estado soberano e independiente desde el 21 setiembre de 1981; es miembro del British Commonwealth, la Organización de Naciones Unidas, la Organización de Estados Americanos (OEA). En materia comercial y de integración es miembro del la OMC y del Caribbean Community (CARICOM). Se encuentra localizado en la costa caribeña de América Central, limitando al norte y noroeste con México y al Oeste con Guatemala. Su área es de aproximadamente 22.965 kilómetros cuadrados, con una longitud máxima de 280 kilómetros de norte a sur, y un ancho de 109 kilómetros de este a oeste.

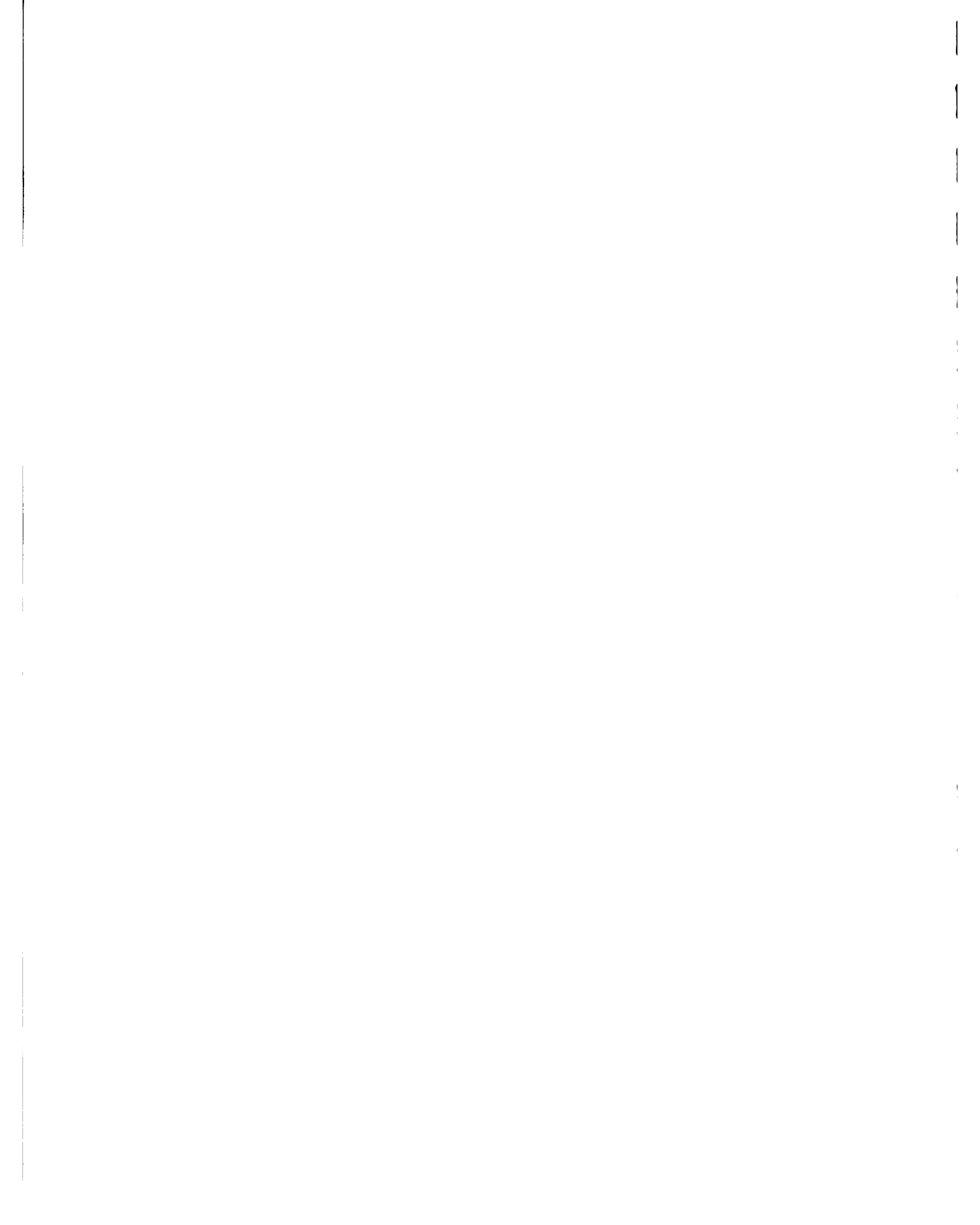
Su población en 1995, fue de 216 mil habitantes, de la cual un 52.5% es rural; su densidad fue de 9.2 habitantes por kilómetro cuadrado, es el país centroamericano con menor densidad y uno de los menos poblados del mundo. Etnicamente se identifican tres grupos principales, los mestizos (Español-Maya), creole (descendientes de africanos) y garifunas (descendientes de afro-caribeños); los cuales representan un 44, 30 y 7% de la población total, respectivamente. En los últimos cinco años la población ha crecido un 2.77% anual.

Políticamente su territorio se divide en seis distritos: Corozal, Orange Walk, Belize, Cayo, Stam Creek y Toledo. Su capital es Belmopan³ (localizada en el distrito de Cayo), cuenta una población de 6 mil personas y es sede de la mayoría de oficinas gubernamentales. La ciudad principal es Belize City en donde se encuentra el 30.1% de la población total.

La estructura de Gobierno opera bajo los principios de la democracia parlamentaria, basada en el sistema "Westminster". Su Majestad la Reina Elizabeth II es la autoridad principal; representada en Belice por un Gobernador General (necesariamente beliceño). El Primer Ministro y su Gabinete constituyen el Poder Ejecutivo. Los 28 Miembros electos a la Casa de Representantes y los 8 al Senado forman el Poder Legislativo.

² Esta sección está basada en el documento: IICA/CEPPI (1995) "Belize: Agricultural Sector Study" San José, Costa Rica.

³ Belmopan fue construída en 1970; ha consecuencia de los fuertes daños causados en la antigua capital Belize City por el huracán Hattie (1961).



1.2 Economía

La economía de Belice, antaño basada en el sector forestal, se encuentra fundamentada en la actualidad en el sector servicios (principalmente el subsector turismo), el cual en 1994, contribuyó al PIB en US\$288.6 millones (53.9%).

En ese mismo año, la agricultura pesca y forestales participaron en la conformación del PIB con US\$157.4 millones (19.1% del mismo). Si dentro de este sector se incluye el procesamiento de caña y la elaboración de concentrados de cítricos, el aporte total del sector agrícola asciende a US\$187.4 millones, cifra que corresponde a un 35% del Producto Interno Bruto.

Para 1995, la inflación de Belice fue de 3% y el ingreso per-cápita ascendió a US\$2.687; superior a la mayoría de los países centroamericanos y caribeños⁴. Sin embargo, en los últimos años, es notoria la baja en el crecimiento del PIB, que pasó de 9.3% en 1992 a 3.8% en 1995 (Ver cuadro 1.2).

Con respecto al nivel de empleo; para 1994, un 13% de la población se encontraba desocupada. Este índice es indicativo del problema de desempleo que aqueja al país, más aún; si se considera que creció un 3% respecto al año anterior.

1.3 Comercio Exterior

Para el período comprendido entre 1985-93, las exportaciones de azúcar, banano, concentrados de cítricos y vestido, con destino al mercado europeo y de los Estados Unidos, representaron alrededor del 88% del total de exportaciones anuales, lo cual contribuyó a aproximadamente un 29% del PIB. En el mismo período, las exportaciones al CARICOM representaron un 8% del total; de este porcentaje, alrededor de un 85% fueron productos alimenticios.

4

Este ingreso per cápita de 1995, sólo fue superado en Centroamérica por Costa Rica (US\$2.773) y en el Caribe por Trinidad y Tobago (US\$3551.3).



La mayor parte de las exportaciones beliceñas se realizan al amparo del trato preferencial, en el marco de acuerdos comerciales con la Unión Europea (Acuerdo de Lomé), Estados Unidos (Iniciativa de la Cuenca del Caribe) y el Caribe (CARICOM). Como ejemplo de lo anterior, las exportaciones de azúcar y banano se dirigen hacia Europa, bajo el Acuerdo de Lomé (EC-ACP Lome Agreement), el azúcar se exporta hacia los Estados Unidos bajo el régimen estadounidense de cuotas y la producción de cítricos ingresa a este mercado en el marco de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. En adición, al ser Belice miembro del CARICOM de "menor desarrollo relativo", cuenta con acceso preferencial al mercado caribeño.

En materia de política comercial agrícola, su comercio exterior se encuentra regulado mediante licencias de importación y exportación. Son requeridas para la importación de 26 productos (Ver anexo 1); las cuales son otorgadas de acuerdo a los requerimientos del mercado local⁵. En el caso de las exportaciones son exigidas para productos de madera, pescado, azúcar, animales salvajes, plantas, especias y semillas.

Las importaciones, que para el año de 1995 ascendieron a US\$ 258.3 millones, las constituyen principalmente alimentos preparados (Productos cárnicos y lácteos, cereales, frutas y vegetales, etc.); provenientes en su mayoría de los Estados Unidos. Con respecto al Caribe, las importaciones provienen en su mayoría de Trinidad y Tobago, Jamaica y Barbados, y ascendieron en 1995 a US\$12.7 millones (5% del total).

En lo que respecta a las exportaciones, en 1995 se comerció un total de US\$285.8 millones; siendo su principal mercado los Estados Unidos. Del total de exportaciones un 3.8% (US\$10.8 millones) se dirigió a la región del Caribe, principalmente hacia Trinidad y Tobago y Jamaica.

Para el año de 1995, Belice presentó un déficit en su balanza comercial de US\$ 117 millones. Sin embargo, su balanza comercial agrícola es superavitaria en aproximadamente US\$50,9 millones (Ver cuadro 1.1).

⁵

Las licencias de importación se otorgan mediante el análisis de estadísticas continuas de consumo e inventarios. Al detectarse un riesgo de desabastecimiento de un determinado producto se otorga la licencia.



En materia cambiaria, el dólar beliceño se mantiene fijo en una relación 2:1 respecto al dólar estadounidense.

Cuadro 1.1.
Belice: Comercio Total y Agrícola (US\$ millones), 1993-1994.

	1993	1994	1995
1. Comercio total de Mercaderías */			
1.1 Exportaciones	118.9	127.5	142.9
1.2 Importaciones	280.9	259.9	258.3
1.3 Balance	-162.0	-132.4	-115.4
2. Comercio Agrícola **/			
2.1 Exportaciones	98.5	102.3	n.d.
2.2 Importaciones	52.6	51.4	n.d.
2.3 Balance	45.9	50.9	n.d.

*/ Información de CSO del Ministerio de Finanzas de Belice.

**/ Información de FAO "Trade Yearbook", 1994.

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

Cuadro 1.2.
Belice: Datos Macroeconómicos Seleccionados, 1990-94.

Variable	1990	1991	1992	1993	1994
1. PIB (US\$ millones)	396.7	429.9	479.8	523.9	535.4
2. PIB/Capita (US\$)	2087.9	2262.6	2399.0	2494.8	2549.6
3. Desempleo	----	----	----	10%	13%
4. Tasa Anual de Crecimiento					
- PIB Total	10.6	2.7	9.3	3.5	2.2
- Agricultura	11.8	3.9	16.1	-0.1	3.2
- Manufacturas	10.2	-1.6	12.9	2.2	4.1
- Construcción	10.1	7.7	14.2	15.3	-11.3
5. Inflación */	3.0	5.6	2.8	1.5	2.3

*/ En 1995, la inflación alcanzó un 3%

Fuente: IICA/CIDAE, con base en CEPPI, 1995.



Cuadro 1.3.
Belice: Composición del Producto Interno Bruto (PIB), 1994

Sector	Valor absoluto US\$ Mill.	Participación Porcentual
Sector Primario:	102.3	19.1
Agricultura	69.6	13.0
Forestal	13.4	2.5
Pesca	19.3	3.6
Sector Secundario:	144.5	27.0
Manufacturas	85.1	15.9
Otros **/	59.4	11.1
Servicio:	288.6	53.9
Total	535.4	100

**/ Construcción y generación eléctrica.

Fuente: IICA/CEPPI, "Belize: Agricultural Sector Study" 1995.

1.4. Infraestructura básica

Belice cuenta con cinco principales autopistas: a) La Autopista Norte que conecta a Belize City con los distritos de Orange Walk, Corozal y el pueblo de Chetumal en la frontera con México. b) Autopista Oeste, la cual une a Belize City con Belmopan y continúa hasta frontera con Guatemala, pasando por Santa Elena, San Ignacio y Benque Viejo del Carmen. c) Autopista Sur, que va entre los distritos de Stann Creek y Toledo. d) La Autopista Hummingbird, entre los distritos de Cayo y Stann Creek; y, e) La Costanera, la cual une a Belize City con Dangriga.

Existen además un grupo de carreteras secundarias que van hasta las áreas de producción, sin embargo, durante la temporada de lluvia la mayoría de ellas se encuentran en pésimas condiciones.

El principal puerto aéreo y marítimo se encuentran localizados en Belize City. El aeropuerto es adecuado para el tráfico aéreo del país, sin embargo, su puerto marítimo solo puede acomodar barcos de menos de 17 pies de dragado. En la parte sureste del país (Big Creek), existe otro pequeño puerto usado principalmente para la exportación del banano.



SEGUNDA PARTE

LA INDUSTRIA AVICOLA BELICEÑA

La industria avícola en Belice, al igual que en muchas áreas del mundo, muestra un alto grado de integración vertical; este proceso abarca desde la producción de maíz amarillo, elaboración de alimentos concentrados, la producción de carne y huevos, la matanza y su comercialización.

La estructura productiva en Belice, está dominada por el grupo étnico denominado menonitas, quienes controlan alrededor del 90% de la actividad avícola⁶. Estas comunidades están integradas por inmigrantes procedentes de México y Canadá, quienes llegaron al país en la década de los 50's (en la actualidad, un buen número de ellos son nacidos en Belice). Existen comunidades con instalaciones productivas en Spanish Lookout, Shipyard, Blue Creek, Baron Creek y Little Belize.

En los últimos 5 años, la tasa de crecimiento anual de la producción de carne de pollo fue de 2.77%; mientras que la de huevo comestible se ha ubicado en 2.29%. Mediante estos índices, la producción de carne de pollo y huevo alcanzaron en 1995, un total de 7.07 mil toneladas métricas y 2.4 millones de docenas, respectivamente⁷. Al igual que en carne de pollo, los Menonitas producen la mayor parte de los huevos frescos consumidos en Belice.

Este nivel de producción, le permitió a la actividad avícola aportar en 1995, un 7.8% al producto interno bruto agrícola, logrando también convertir al país en autosuficiente en el consumo de carne de pollo y huevos.

⁶ La eficiencia productiva de éstas comunidades a lo largo de la cadena de producción, restringen el ingreso de otros productores beliceños.

⁷ En 1980, la producción comercial de pollo era prácticamente inexistente, para 1980, estuvo cercana a 1.95 millones de kilogramos y para 1995 alcanzó niveles de 7.01 millones de kilogramos. Este crecimiento fue el resultado de la extensión de la producción, mejoramiento del sistema productivo y tecnológico, principalmente por parte de las comunidades menonitas en las áreas de Spanish Lookout, Blue Creek y Shipyard.



2.1. Descripción de la Cadena Agroalimentaria Avícola⁸.

Para realizar un análisis, se clasificó la cadena avícola en seis subsectores, los cuales se describen a continuación:

- 2.1.1- Producción de maíz amarillo;
- 2.1.2- Producción de alimentos concentrados para aves;
- 2.1.3- Planta de Incubación.
- 2.1.4- Produccion aves de engorde;
- 2.1.5- Planta de matanza y distribución.
- 2.1.6- Producción de huevos de gallina comercial;

2.1.1. Subsistema de Producción del Maíz Amarillo

En Belice predominan dos sistemas en la producción de maíz, el mecanizado y el sistema de milpa. Bajo la primera denominación se agrupan aquellas explotación que emplean maquinaria agrícola en la ejecución de sus actividades, en el segundo de los sistemas (milpa) las labores se realizan en forma manual, utilizando el "espeque" durante el proceso de siembra.

Comparativamente, en 1995 los rendimientos mediante el uso del sistema de milpa fueron menores que con el mecanizado, logrando los primeros 1.1 toneladas métricas por hectárea y los segundos 1.83 t/ha.

Actualmente, de un total de 2.350 productores de maíz, un 15% produce en forma mecanizada (350 productores) y el 85% restante bajo el sistema de milpa⁹.

En lo que respecta al tamaño de las explotaciones de maíz, estas varían de acuerdo al sistema de producción utilizado; en forma mecanizada, existen explotaciones desde 15 a 500

⁸ Se utilizó para realizar la descripción de la actividad avícola de Belice; las explotaciones avícolas de la Comunidad de Spanish Lookout; la cual se encuentran verticalizadas y dominan alrededor del 50% del mercado.

⁹ Del total de tierra destinada a la producción de maíz, un 80% de ella le pertenecen a los mismos productores; el 20% restante son tierras alquiladas.



acres, sin embargo el tamaño promedio es de 35 acres. Bajo el sistema milpa, las explotaciones más grandes son de 50 acres y las más pequeñas de menos de 1 acre.

En 1995, del total de área sembrada (15.757 hectáreas), se realizaron en forma mecanizada un 64.4%. El total producido en ese año, ascendió a 20.6 mil toneladas métricas, 73% en forma mecanizada y el resto mediante el sistema tradicional de milpa.

En lo que respecta al origen de la producción, el mayor volumen se obtuvo de los productores congregados en el distrito de Cayo, quienes produjeron el 40% de la producción nacional (11.26 mil toneladas métricas); seguido por Orange Walk (23%) y Toledo (21%).

Es importante mencionar que el maíz amarillo mecanizado de Belice, se obtiene exclusivamente de productores menonitas, los cuales destinan su producción a la fabricación de concentrados para la alimentación animal. También se utiliza el maíz amarillo para la elaboración de tortillas y consumo en fresco.

En lo referente a importaciones de maíz, éstas corresponden principalmente a maíz blanco; el cual es utilizado para la producción de tortillas y consumo en fresco.

El precio al por mayor del maíz amarillo para la elaboración de concentrados fue en 1995 de BZ\$398.2/t (BZ\$0.18/lb). Este precio de venta de maíz amarillo contrasta con el precio del maíz US#2 (en golfo) el cual alcanzó para ese mismo año, BZ\$296.6 por tonelada métrica. Sin embargo, si se añaden a este último los costos de importación resulta más barato el maíz producido localmente que el importado.

En la comunidad menonita de Spanish Lookout, la producción de maíz amarillo la realizan en forma mecanizada lo mismo miembros de la comunidad, quienes inician el proceso de verticalización de la cadena avícola entregando su producto a su propia planta de elaboración de concentrados (Reimers Fedd Mills).

Partiendo de hecho de que el precio del maíz amarillo producido internamente es menor que el importado, y conociendo: a. Que este producto representa alrededor del 50% del costo



total de la fórmula de alimentación de aves de engorde y ponedoras; y, b. El costo de alimentación es aproximadamente un 80% del costo de producción de aves; se puede concluir que la cadena agroalimentaria avícola inicia con ventaja comparativa en su primer "eslabón" respecto a otros países productores del área.

Cuadro 2.1.
Belice: Origen de la producción de maíz amarillo, mecanizado y en milpa.
Por distrito 1995.

DISTRITO	COROZAL	ORANGE WALK	BELIZE	CAYO	STANN CREEK	TOLEDO	TOTAL
SISTEMA MILPA							
HECTAREAS	31	132	121	614	405	3,488	4,790
RENDIMIENTO (t/ha.)	0.67	0.56	0.67	1.68	1.35	1.68	+/-1.10
TOTAL (t.)	21	74	82	1,034	545	5,877	7,633
SISTEMA MECANIZADO							
HECTAREAS	2,404	3,767	-----	4,796	-----	-----	10,967
RENDIMIENTO (t/ha)	1.68	1.68	-----	2.13	-----	-----	+/-1.83
TOTAL (t.)	4,050	6,347	-----	10,234	-----	-----	20,631
TOTAL (t)	4,071	6,421	82	11,268	545	5,877	28,264

Fuente: IICA/CIDAE; con base en datos del Ministerio de Agricultura de Belice. 1996

2.1.2. Subsistema de Producción de Alimentos Concentrados para aves.

Existen en Belice dos fábricas procesadoras de alimentos concentrados: Reimers Feed Mills y Belize Mills Limited; localizadas en los distritos de Cayo y Belize City, respectivamente.

En el caso de Spanish Lookout, su fábrica de concentrados (Reimers Feed Mills) se abastece con maíz amarillo producido en su totalidad por los miembros de la comunidad. La distribución de la producción de la fábrica es de 85% alimento para aves y 15% otros alimentos para animales (Ganado vacuno, cerdos, etc).



Las normas mínimas de calidad requeridas por la planta, para el maíz son de: 28% humedad, 2% impurezas, 10% quebrado¹⁰.

Otro componente importante para la producción de alimentos balanceados, es el concentrado protéico de harina o torta de soya, el cual es importado de los Estados Unidos, a un costo aproximado de US\$455.23 por tonelada métrica puesto en planta.

Cuadro 2.2.
Belice: Estructura de Costo de la importación
del Concentrado Proteico de Harina o Torta de Soya (US\$/t)

Estructura	US\$/t
Precio f.o.b.	363.56
Costo Seguro y Flete	32.11
Manipuleo	7.18
Acarreo	18.93
BZE Desembarque	20.12
Internamiento	13.31
TOTAL	455.23

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

No se cuenta con información suficiente para inferir sobre la capacidad de la planta y su nivel de producción. Sin embargo, al sólo existir dos fábricas en Belice, se puede deducir que ésta suple totalmente la demanda de alimentos balanceados de los productores avícolas de la comunidad de Spanish Lookout.

¹⁰

En relación con el maíz producido en milpas, los porcentajes son los mismos, salvo el incremento por daños de insectos causado por las condiciones del almacenaje en campo



2.1.3. Subsistema Planta de Incubación

La planta de incubación de la comunidad menonita de Spanish Lookout (Friesen Hatcheries), tiene una inversión en edificio de US\$0.2 millones y en equipo de US\$0.9 millones; ascendiendo ésta a US\$1.1 millones. Genera además un total de 18 empleos directos durante su proceso de producción (12 meses).

El nivel de producción para 1995 fue de 5.7 y 2.4 millones de aves para carne y huevos, respectivamente; del cual vende a Spanish Lookout el 80%. El 20% restante los dirige hacia otros productores nacionales.

Entre el 75 y 80% del huevo fértil para la producción de aves para carne es importado de los Estados Unidos; sin embargo, para la producción de ponedoras sólo se importa un 10%.¹¹

Con respecto al precio de importación del huevo fértil, este llegó en 1995 un nivel de US\$0.30, no existiendo diferencia con relación al precio pagado al productor nacional por el mismo producto.

Después de 18 días incubando y tres días en el proceso de nacimiento, se obtienen los pollos; los cuales de un día de edad son vendidos a los productores directamente en planta, a un precio de BZ\$1.72 la ponedora y BZ\$0.82 el pollito para engorde.

En 1996, el margen bruto de comercialización de esta etapa de la cadena fue de 65% en la producción de ponedoras y 27% en pollos de engorde, similares a los obtenidos por plantas de incubación en Costa Rica.

11

No se realizan importaciones de pollos vivos ya que su costo es muy alto.



2.1.4. Subsistema de Producción de aves de engorde

El sistema de producción de pollos para carne, consiste en la adquisición de pollitos de un día de edad, los cuales son sometidos a un programa de crianza y engorde con el objeto que produzca un pollo sacrificable de 1.9 a 2 kilogramos de peso en 46 días.

La producción incluye una estricta dieta de alimentación, cuidadosos programas preventivos sanitarios; con lo cual se logra obtener una buena transformación de alimentos, baja mortalidad, mejor manejo de las enfermedades y pollos de excelente calidad con un peso ideal para el mercado.

En la Comunidad Menonita de Spanish Lookout, estos pollitos de un día de nacidos son adquiridos de la planta de incubación Friesen Hatcheries; son llevados al peso ideal y vendidos directamente a la planta de matanza (Quality Poultry Products). Para 1996, los márgenes de comercialización bruta de esta actividad fue de 80%.

La transformación promedio de alimento a carne es de 2.1 (lbs. de alimento por lb. de carne); el cual es similar al rendimiento obtenido en países como Costa Rica y Guatemala, y ligeramente inferior al de Trinidad y Tobago donde el factor de conversión es de 2.25.

La alimentación del pollo se realiza con concentrados, cuyas fórmulas difieren de acuerdo a la edad del ave, se identifican tres ciclos principales: Iniciador de 0-3 semanas, Desarrollo de 4-6 semanas y Finalizador la última semana. En Spanish Lookout, las aves consumen alrededor de 3.2 kg. de concentrado durante el período de crecimiento y 0.9 kg durante el período de engorde. Importante reiterar, que el maíz amarillo representa alrededor del 50% de los costos totales de dichas fórmulas; y la alimentación es aproximadamente el 80% del costo total de producción¹².

12

Mediante la utilización de comederos automáticos se puede bajar el costo de alimentación en un 15%; sin embargo, se requiere como mínimo un total de 10-12 mil aves por granja (1000-1200 m²) para justificar la inversión. En la actualidad el 30% de las granjas de Spanish Lookout utilizan sistemas mecanizados de alimentación.



Otros índices de eficiencia importantes de considerar, es el de mortalidad y peso promedio; en relación con la mortalidad se considera como normal en explotaciones comerciales un rango de 3-5%, y los pesos promedio de salida al mes y medio de entre 1.90 a 2.0 kilogramos.

En la comunidad de Spanish Lookout hay un total de 120 granjeros, los cuales entregaron a la planta de proceso un total de 2.6 millones de aves en 1995 (BZ\$10.7 millones) que equivale aproximadamente al 50% de la producción nacional. El peso promedio del pollo vivo entregado a la planta fue de 2 kilogramos, por los cuales se les pagó BZ\$0.93 por libra (US\$1.023 por kilogramo).

En promedio, el tamaño de las granjas son de 500 metros cuadrados (Aprox. 10 aves/metro cuadrado); con 5-6 períodos de crianza al año¹³.

2.1.5. Planta de matanza y distribución

Se tomó como ejemplo para el proceso de matanza aquel que se realiza en la Comunidad de Menonita de Spanish Lookout, la cual comercializa bajo la marca Quality Poultry Products. Se trata de una planta moderna y la de mayor capacidad de producción en Belice, que cubre casi la mitad del mercado (42%); el complemento lo suplen las otras dos plantas existentes: Five Stars y Caribbean Chicken.

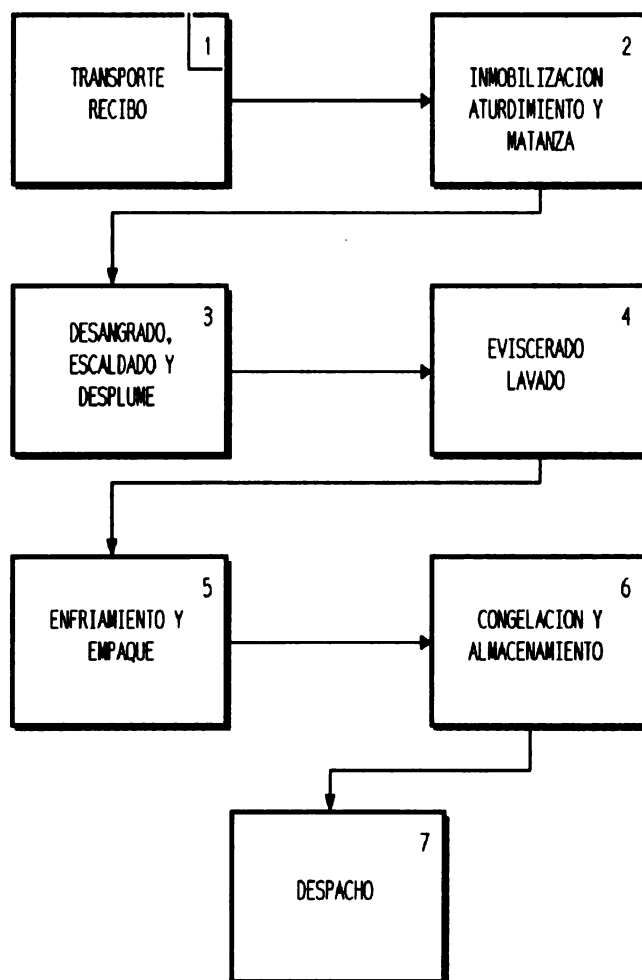
Las etapas del proceso se presentan en el diagrama No.1., siguiente.

13

Existen también explotaciones de 2.000 m² y de 100 m².



Diagrama 1.
Spanish Lookout. Flujograma del proceso de matanza de pollos



Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

En el momento de la visita, la planta no estaba equipada con laboratorios y los controles sanitarios y de calidad los realiza el propio personal de la empresa, aunque tres veces por año hacen una revisión externa, por personas especializadas en este campo por parte de empresas proveedoras, generalmente de los EE.UU.

No existe, o se utiliza, un sistema oficial de sanidad animal por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería o del Bureau of Standards.



No fue posible verificar si el sistema de inspección sanitaria existente, aunque no sea oficial, cumple con los estándares mínimos del Codex Alimentarius¹⁴.

La planta tiene una capacidad de proceso de 10 a 12 mil aves por semana, en turnos normales de 8 horas durante 6 días. Sin embargo cuando fue visitada estaba trabajando 4 días semanales en jornadas de 8 o 9 horas diarias, y con una producción media de 6.400 aves semanales; o sea a una utilización del 53% de su capacidad. La empresa considera que la utilización media anual de la capacidad instalada es cercana al 80%, sin embargo, esta cifra parece muy alta si se compara la capacidad instalada con los datos del valor de compra de aves vivas o de venta de producto procesado que se citan más adelante.

Su capacidad de mantenimiento en frío de producto procesado es de 4.000 libras o sea un 63% de la producción semanal.

La planta es suplida por aproximadamente 120 avicultores quienes entregan su producto sobre la base de contratos de suministros y de una programación de entregas establecida por la empresa, de conformidad de las condiciones del mercado. En 1995, los avicultores recibieron un total de BZ\$10,7 millones por la venta de sus aves a la planta procesadora.

El margen de comercialización de este eslabón de la cadena se estima en 42%. Este cálculo de margen bruto de comercialización procede del precio medio pagado por ave, que al momento de la visita fue de 0,93 por libra ex-planta para aves con un peso medio 4,4 libras (4,9 promedio por ave) y el precio de venta ex-planta de un pollo entero procesado de BZ\$1.60 por libra¹⁵.

La planta tiene 3 puestos de venta mayorista propios en Belize City, pero su mayor volumen de ventas se realizó por medio de distribuidores mayorista independientes (750

¹⁴ De no cumplirse con dichos estándares mínimos, se estaría incurriendo en una contravención al Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, que entró en vigor para todos los Países Miembros el 1ro. de enero de 1997.

¹⁵ Los MBC de las partes de pollo están contenidos en el punto 2.4.5. de este capítulo.



clientes en 1995). El valor bruto de las ventas excedió los US\$14 millones en 1995, el sistema de ventas es al contado o con crédito a una semana de plazo.

En cuanto al producto comercializado por la empresa, 95% del mismo se vende refrigerado (5% congelado), siendo la presentación "pollo entero" la que más se vende (88% del total).

La empresa tiene camiones propios para la distribución, en cuyo caso agrega a su precio mayorista en planta el costo de transporte. Al momento de la visita dicho costo de transporte por libra de producto distribuido fue de 19 centavos a San Pedro, 14 a Key Cargo, 9 Stand Creek, 4 a la Ciudad de Belice.

2.1.6. Subsistema de Producción de Huevos de Gallina Comercial

Al igual que la producción de carne de pollo, la producción de huevos también la realizan los miembros de la comunidad menonita.

La alimentación de las aves se realiza con concentrado provenientes de la Reimers Feed Mills, logrando tasas de conversión de alimento a huevo de 2.55 kilos de alimento por kilogramo de huevos. En países como Costa Rica, estos índices fluctúan entre 2.1 - 2.6 kilogramos de alimento por kilogramo de huevo, dependiendo del tipo de fórmula utilizada.

De acuerdo a la edad de la gallina, la cantidad de alimento concentrado consumido varía; entre 0 a 19 semanas el ave consume un total de 5 kilogramos, sin embargo, en las granjas de Spanish Lockout el consumo asciende a 9.1 kg./ave. Durante su ciclo productivo entre 110-115 gramos por días (115-118 gramos si es sistema de "piso")¹⁶.

En Costa Rica, las explotaciones de gallina ponedora comercial se realizan en tres fases de acuerdo a la edad del ave, el Inicio de 0-6 semanas, Desarrollo de 7-20 semanas,

16

En Spanish Lockout, solo un 25% de las granjas de gallina ponedora utilizan sistemas automáticos de alimentación.



Producción (Ponedoras Fase I) de 20-40 semanas y Producción (Ponedoras Fase II) de 41-60 semanas.

En Spanish Lookout, la mortalidad promedio para la población de gallinas ponedoras en explotaciones comerciales es de 3% entre 1 a 8 semanas y 2% entre las semanas 9 y 19 y 10% después de la semana 20. Con una selección y eliminación de aves no aptas del 5% durante las primeras 20 semanas (Culling rate). Estos índices son altos en comparación a los del sector avícola de Costa Rica, en donde se obtienen tasas de mortalidad de 1% entre las 0 y 8 semanas; 0.5% entre 8 y 19 semanas y 0.75% mensual en aves mayores a 20 semanas (selección entre las 0 y 19 semanas de 1.5% de aves no aptas).

Los índices de producción para Belice; son del 71.4% en explotaciones en "piso", similares a los de Costa Rica ("piso" 68.5%)¹⁷.

En cuanto a la comercialización de huevos, se realiza por volumen y no por peso, utilizando para ello la docena¹⁸, éstas son vendidas por los granjeros a un centro de acopio (Malic's Poultry). El precio pagado al productor es de BZ\$1.80 la docena, diferenciando el huevo pequeño con un 50% de descuento sobre el precio del huevo regular; el centro de acopio vende los mismos al por mayor a BZ\$2.30 la docena (0.20 la unidad).

El sistema ventas del centro de acopio es al contado, y el de compra a crédito con liquidaciones semanales al productor. Se realizan contratos de entrega con los productores, con el fin de asegurar una oferta constante.

La distribución la realiza la propia empresa (Malic's Poultry), con descuentos cuando el mayorista compra directamente en la planta. El sistema de empaque es en "crates" de 12 "flats" de 30 huevos por flat. El peso aproximado por "crate" es de 50 libras.

¹⁷ En Spanish Lookout, no se utiliza la explotación en "baterfas"; cuyo sistema mejora los índices de producción (73% en Costa Rica).

¹⁸ Esto debido a que no existe en Belice una norma de calidad para huevos.



El consumidor beliceño prefiere el huevo café, por el cual paga a nivel de supermercados BZ\$2.85 la docena (Promedio RO-MAC's y Bradies, Julio 1996).

2.2. Flujograma de la Cadena Agroalimentaria de Productos Avícolas en Belice (Comunidad Menonita de Spanish Lookout)

Observando el flujograma de la cadena agroalimentaria del sector avícola de Belice (Diagrama 2.), es importante destacar que durante todo el proceso, únicamente existen dos componentes importados: la soya y los huevos fértiles, ambos procedentes de los Estados Unidos.

La cadena comienza con la producción de maíz amarillo; donde predominan dos sistemas de producción; el mecanizados y la milpa. El productor vende el maíz a la planta de concentrados (Reimers Feed Mills), quienes añaden la soya importada y demás insumos requeridos en la producción de alimentos balanceados.

Por otra parte, la planta incubadora (Friesen Hatcheries) produce los pollos de engorde y ponedoras, utilizando huevos fértiles producidos localmente e importados de los Estados Unidos.

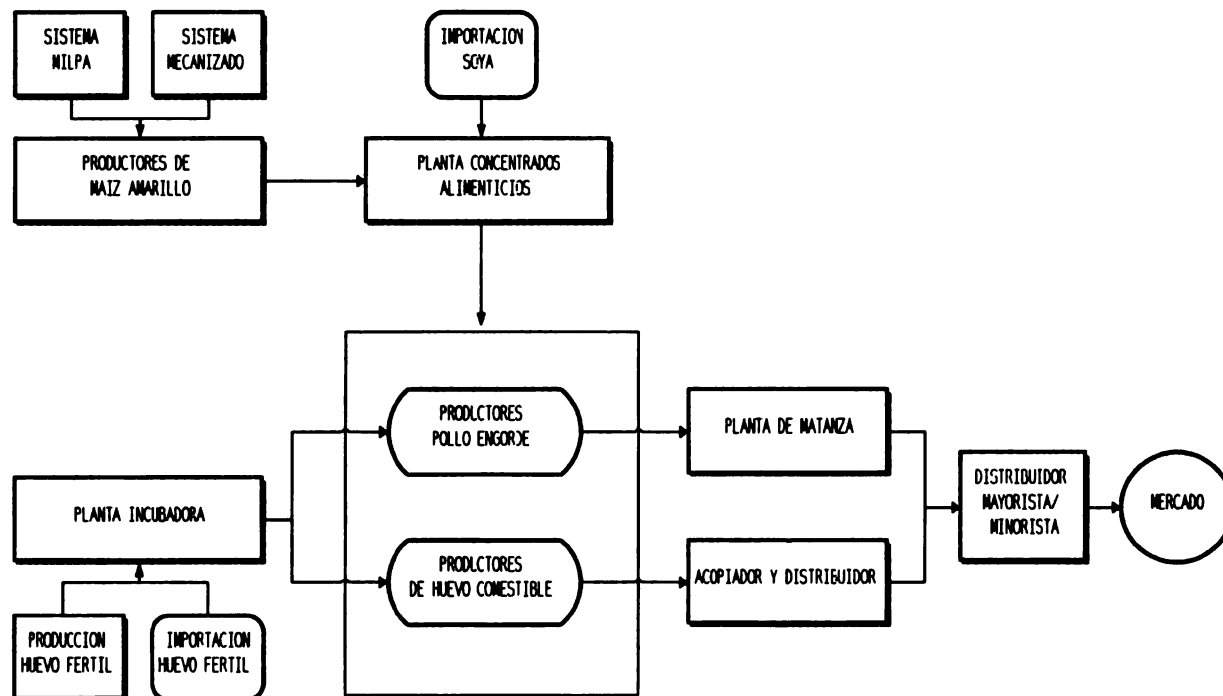
Con estos dos elementos, la alimentación y los pollos de 1 día de edad, las granjas comienzan su etapa productiva.

Los productores de pollo de engorde en un plazo de 45 días, entregan su producto con un peso promedio de 4.4 libras a la planta de matanza (Quality Poultry Chicken); ésta lo procesa y distribuye al mercado, utilizando agentes mayoristas y minoristas.

Con respecto a los productores de huevos, estos diariamente venden su producto a un centro de acopio (Malic's Poultry), quien empaca, clasifica y distribuye al mercado, con la intermediación de agentes mayoristas y minoristas.



Diagrama 2.
Belice: Flujograma de la cadena agroalimentaria del Sector Avícola Ampliado



FUENTE: IICA/CIDAE. 1996.

Mediante este sistema, Spanish Lookout verticaliza la producción de productos avícolas, dominando aproximadamente el 50% del mercado. Importante destacar, que los productores y granjeros de esta comunidad menonita tienen capacidad de expansión, ya que cuenta con tierras suficientes, eficiencia productiva en maíz amarillo, huevos y carne de pollo y una planta de proceso o matanza que en la actualidad se encuentra operando al 53% de su capacidad.

Además, cuenta con una ventaja comparativa en relación a productores del área, ya que produce de manera eficiente y a bajos precios el maíz amarillo; ingrediente que representa entre un 50-70% del costo total del concentrado.



2.3. Valor Económico y Social de la Industria Avícola en Belice

La importancia económica del sector avícola de Belice comprende a unos 300 productores (familias) que perciben un ingreso anual de US\$ 12.5 millones; los cuales generan aproximadamente 270 empleos directos (en las plantas de matanza, concentrados e incubación); a los cuales se les paga anualmente por jornales alrededor de US\$1.25 millones.

En cuanto a las inversiones brutas en tierra y maquinaria estas ascienden aproximadamente US\$17.5 millones; más US\$2.5 millones en edificios y equipo de planta, US\$3.5 millones en inversión en granjas y equipo de granja; y US\$1.1 millones en edificio y equipo para la incubación.

Cuadro 2.3. Belice: Valor Económico de la Actividad Avícola.

Variable	Empleo Directo	Ingreso Estimado (US\$ Mill)	Inversiones (US\$ Mill)
Empleos directos	270	-----	-----
Productores Avícolas	300	-----	-----
Ingreso anual de Productores	-----	12.5	-----
Pago en Jornales	-----	1.25	-----
Inversión Bruta (Tierra, maquinaria, etc.)	-----	-----	17.5
Edificios y Equipo en Plantas	-----	-----	2.5
Granjas y Equipo de Granja	-----	-----	3.5
Edificio y Equipo Planta Incubación	-----	-----	1.1
TOTAL	570	13.75	24.6

Fuente: IICA/CIDAE. 1996.

La participación de la cadena avícola dentro del producto interno bruto agrícola, significó en 1995 un 7.8% (US\$5.3 y 0.9 millones para carne de pollo y huevos,



respectivamente). En adición, es la principal actividad dentro del subsector ganadería (livestock); donde representó en ese mismo año el 52% del total.

Si se adiciona a estos datos la importancia económica de los productores de maíz amarillo; considerando su maquinaria, valor de la tierra, infraestructura de almacenamiento, empleo generado y demás componentes, se destaca rápidamente porque el sector avícola es considerado como una importante actividad para la economía de Belice.

2.4. El mercado de Carne de Pollo¹⁹ y Huevos en Belice

2.4.1. Oferta de Carne de Pollo y Huevos²⁰

a. Carne de pollo

En el período 1985-95, la producción de carne de pollo en Belice, ha crecido a una tasa anual del 9.8%; experimentando dos períodos bien definidos de crecimiento (ver gráfico 2.1); el primero de ellos del año 1985 a 1988, donde la producción creció anualmente un 17.4%; en el último año de la serie en comentario (1989), descendiendo a un nivel de producción de 7.4 millones de libras. El segundo período va desde 1990 a 1995; durante el cual logra su máximo de producción, alcanzando un total de 17.2 millones de libras en el año 1992; para este lapso la tasa de crecimiento anual fue de 2.3%. Para 1995, último año de la serie, la producción logró un total de 15.5 millones de libras.

Con respecto al comercio externo²¹, las importaciones se han visto disminuidas año con año, alcanzando en 1995 un total de 3 mil libras. Este comercio es en su mayoría pollo entero congelado, procedente de los Estados Unidos.

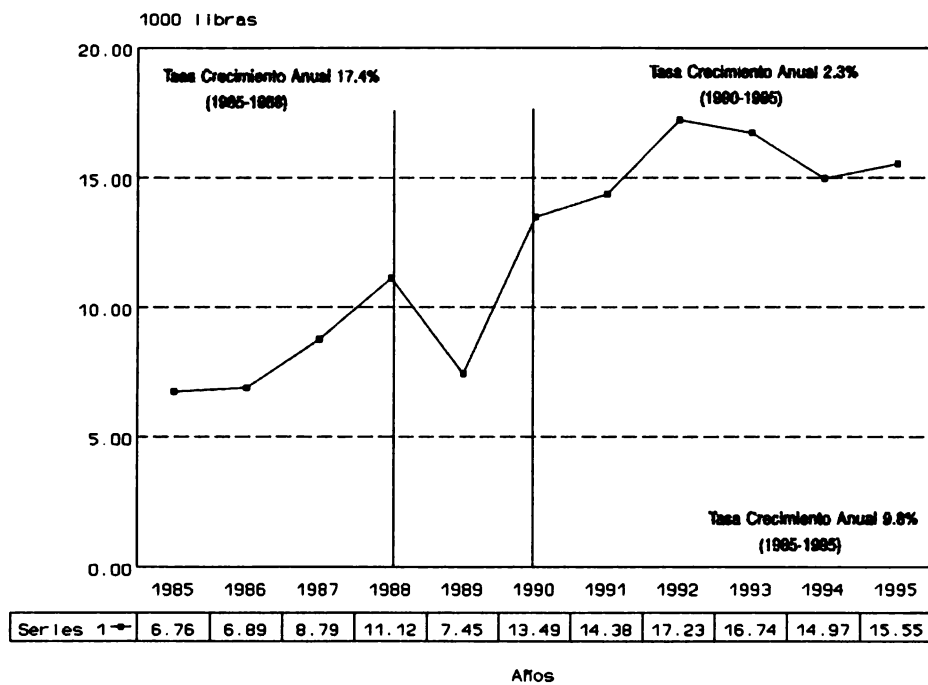
¹⁹ El análisis del mercado para carne de pollo está basado en estadísticas sobre aves de corral (Poultry), debido a que no se cuenta con datos separados por tipo de ave.

²⁰ La oferta total de un producto en el mercado, en un período determinado, está constituida por la producción local, más el comercio externo del producto en el mismo período (Importaciones-Exportaciones); o sea; Oferta = [Prod. Local + (M-X)].

²¹ En últimos años no se han registrado exportaciones.



Gráfica 2.1:
Belice: Comportamiento de la producción de carne de pollo.
(1000 libras) 1985-95.



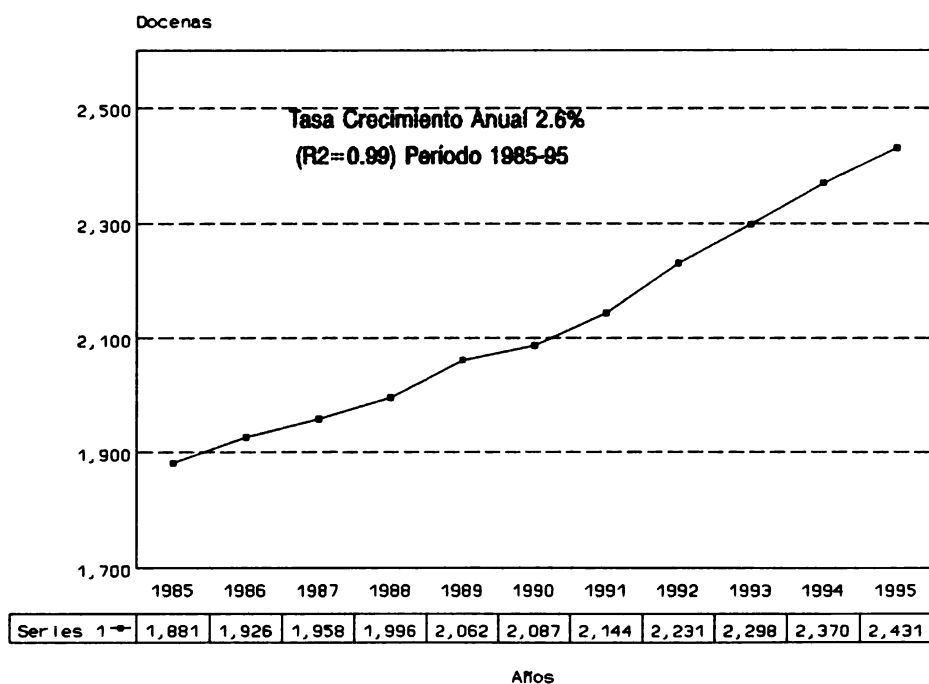
Fuente: IICA/CIDAE: Con base en datos de CSO Finance Ministry, Belize. 1996



b. Huevos comercial

Analizando el comportamiento de la producción en los últimos 10 años (Ver gráfico 2.2); se puede comprobar que ésta ha crecido en forma lineal ($R^2 = 0.99$); con tasas anuales durante el período de 2.6%. Alcanzó en 1995, su máximo de producción en 2.4 millones de docenas.

Gráfica 2.2:
Belice: Comportamiento de la producción de huevo comercial en Belice
(1000 docenas) 1985-95.



Fuente: IICA/CIDAE: Con base en datos de CSO Finance Ministry, Belize. 1996

Al igual que para carne de pollo, las importaciones de huevo comercial han ido disminuyendo, siendo estas bajas en los dos últimos años.



2.4.2. Demanda de Carne de Pollo y Huevos

a. Carne de pollo

En 1995, el consumo total de carne de aves alcanzó un nivel de 7.01 millones de kilogramos; o sea, un consumo per cápita de 33.4 kg. por año. De este total, la carne de pollo representó el 70% (23 kilogramos/año/persona).

De acuerdo a las características del consumidor caribeño, este dato de consumo per cápita es considerado normal; sin embargo, contrasta con los datos de países como Costa Rica (13 kg./año) o los Estados Unidos (15 kg./año).

Se considera a Belice como país superavitario en materia de carne de pollo, ya que en los últimos años, la demanda ha sido suplida totalmente por la oferta interna (Producción).

En relación con la elasticidad ingreso, ésta es de 0.52; considerándose normal ya que en términos promedios la demanda de productos agrícolas es inelástica con respecto a los ingresos ($EI < 1$)²².

b. Huevo comercial

En cuanto al consumo per-cápita de huevos, en 1995, éste alcanzó un nivel de 11.23 docenas por año. El comportamiento del consumo en el período 1985-95, ha sido creciente lineal ($R^2 = 0.97$); con tasas de crecimiento anuales de 2.12%; muy similar al crecimiento al de la producción de huevo comercial.

La demanda total de huevos en Belice es suplida exclusivamente por la producción interna, no efectuándose importaciones en los últimos 2 años.

Con respecto a su elasticidad ingreso de la demanda, ésta tiene un comportamiento similar a la de los productos agrícolas, o sea, inelástica (0.30).

22

Gilberto, Mendoza (1991). pág. 100.



2.4.3. Proyección del mercado de la Carne de pollo y Huevos

A. Metodología

Con el objeto de proyectar la demanda de carne de pollo y huevos, se utilizó la función de análisis dinámico de la demanda de alimentos²³, la cual presupone que ésta es función de la población, el ingreso disponible y de la elasticidad ingreso de la demanda del producto.

$$D = L + EIY \times R$$

En donde:

- D = Crecimiento de la demanda de carne de pollo
- L = Crecimiento de la población
- EI Y = Elasticidad ingreso de la demanda de carne de pollo o huevo
- R = Crecimiento del PIB

En lo relativo a la oferta, ésta se proyectó utilizando exclusivamente la tasa de crecimiento de la producción, ya que las importaciones reportadas durante el período en análisis no son significativas.

B. Resultados

Cuadro 2.4.

Belice: Cálculo de la Tasa de Crecimiento Anual de la Demanda de Carne de Pollo y Huevo comercial.

TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO a/				ELASTICIDAD INGRESO DE LA DEMANDA ²⁴		CRECIMIENTO DE LA DEMANDA	
INGRESO (R)	POBLACION (L)	PRODUCCION		(EI Y)		(D)	
6.93	2.77	Huevo	Carne Pollo	Huevo	Carne Pollo	Huevo	Carne Pollo
		2.29	2.77	0.30	0.52	2.60	6.37

a/ **Períodos: Ingreso, Población y Producción carne pollo: 1990-95**
Producción Huevo Comercial: 1985-95.

Fuente: IICA/CIDAE, con datos de CSO (Finance Ministry, Belize), 1996.

²³ Ver Mendoza, Gilberto "Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios"; pág. 118.

²⁴ Cálculada según fórmula de elasticidad ingreso de la demanda, la cual es definida como la relación que existe entre los cambios relativos en las cantidades demandadas $(Q_2 - Q_1)/Q_1$ y los cambios relativos en el nivel de ingreso $(I_2 - I_1)/I_1$. Para el cálculo se utilizaron datos de serie de tiempo (1985-94) proporcionados por Central Statistical Office (Finance Ministry, Belize).



Cuadro 2.5.
Belice: Proyección de la Oferta y Demanda de la Carne de Pollo y Huevo comercial (1995-2000)

	BASE 1995	1996	1997	1988	1999	2000
A. Carne de Pollo (1000 lbs)						
DEMANDA	15.563	16.555	17.609	18.731	19.924	21.193
OFERTA	15.548	15.979	16.421	16.876	17.344	17.824
SALDO	-15,4	-546,1	-1.188,0	-1.854,9	-2.580,6	-3.369,3
B. Huevo Comercial (1000 Docenas)						
DEMANDA	2.431	2.494	2.559	2.626	2.694	2.764
OFERTA	2.431	2.487	2.544	2.602	2.661	2.722
SALDO	0,0	-7,5	-15,4	-23,7	-32,4	-41,5

Fuente: IICA/CIDAE. 1996.

C. Conclusiones

- a. Utilizando una elasticidad ingreso de la demanda de carne de pollo de 0.52, y con base en los datos del cuadro 2.5., la tasa de crecimiento de la demanda durante el período 1990-1995 fue de 6.37%, muy por encima de la tasa de crecimiento histórica de la producción (oferta) para el mismo período, la cual ascendió a 2.77% anual.
- b. En el caso del huevo comercial, utilizando un período de 10 años, la tasa de crecimiento anual de la demanda para el período fue de 2.60; ligeramente superior a la de la producción la cual alcanzó un 2.3%.
- c. Utilizando los datos de los puntos a. y b., para proyectar el comportamiento del mercado beliceño de carne de pollo y huevos; se observa como en los próximos cinco años, la demanda crecerá a un mayor ritmo que la oferta; provocando para el año 2000 un desabastecimiento de 3.3 millones de libras de carne de pollo (1500 tm.) y 41.5 mil docenas de huevo.

- d. De no ser suplido el déficit en el mercado, traerá como consecuencia incrementos en el precio al consumidor de los productos avícolas; esta elevación de precios hará que las preferencias del consumidor se desplacen hacia bienes sustitutos de la carne de pollo y huevo.
- e. Por tanto, se hace necesario que la industria avícola trate de elevar la producción con el fin de suplir el faltante de producto, o bien, permitir que vía importaciones se solvente las futuras necesidades del producto.
- f. Basados en las estadísticas productivas expuestas en esta sección del documento, a nivel de subsistema de pollo de engorde y huevos, se podrían aumentar el número de aves y huevos producidos anualmente, mediante la ampliación del tamaño de las granjas. Esto permitirá aumentar la tasa de utilización de la planta de proceso, la cual para 1996 se encontraba en un 53%; cabe destacar que una planta de matanza o proceso requiere operar al menos a un 80% para mantenerse en equilibrio financiero y económico.
- g. Otra forma de elevar la producción, es mediante la incorporación de mayores controles sanitarios durante todos los segmentos de la cadena productiva; lo cual permitirá disminuir problemas patológicos que inciden en los índices de producción.
- h. Lo anterior a su vez, le permitirá al sector avícola beliceño cumplir con los convenios suscrito por el país; en el marco del Acuerdo Sanitario del GATT 94.
- i. Si bien existen gran cantidad de formas de incrementar los niveles de oferta, lo importante es estar consciente de que a futuro, si no se realizan cambios, la demanda de productos avícolas será mucho mayor que su oferta interna.
- j. En conclusión, la comunidad menonita de Spanish Lookout cuenta con infraestructura suficiente para elevar sus niveles de producción, y suplir la demanda proyectada de productos avícolas.



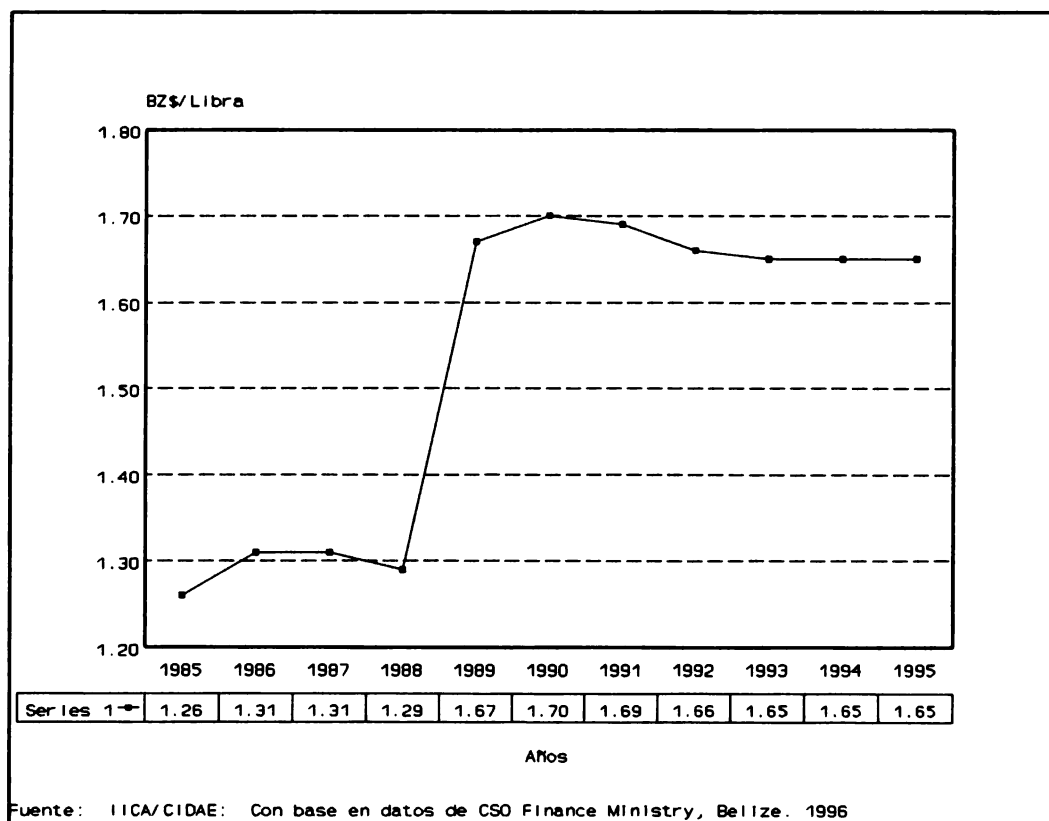
2.4.4. Precios de la carne de pollo en Belice

a. Carne de Pollo

Del análisis de los datos del gráfico 3, se concluye que los precios de carne de pollo, han tenido en los últimos 10 años un comportamiento inverso al de su producción; o sea, tienen un comportamiento lógico desde el punto de vista económico. Esto se refleja claramente en el año 1989, donde la producción sufrió una caída fuerte pasando de 11.1 a 7.45 millones de libras (Ver gráfico 2.1); y los precios por su parte, aumentaron de 1.29 a 1.67 BZ\$/libra (Ver gráfica 2.3).

A partir del año 1989, los precios se han mantenido estables, alcanzando en los últimos tres años (1993-95) un valor por libra de BZ\$1.65.

Gráfico 2.3:
Belice: Evolución del precio de la carne de pollo.
(BZ\$/libra) 1985-95





Creando un índice con base en el precio de la pechuga (Ver cuadro 2.6); se observa que en Belice el principal producto avícola desde el punto de vista precio son las alas de pollo, por las cuales se paga un 14% más que por las pechugas. Este comportamiento se repite en Trinidad y Tobago en donde el consumidor no diferencia en precio entre las pechugas y las alas de pollo.

Como contraste, en los países centroamericanos (Guatemala y Costa Rica), el consumidor se orienta, en relación a sus gustos, hacia el consumo de las pechugas y los muslos de pollo; pagando por las demás partes entre un 30 a 50% menos que lo que paga por la pechuga. En los Estados Unidos el producto principal es la pechuga (carne blanca) y las partes son consideradas subproductos de la actividad, tienen éstos un precio 65% inferior en relación al precio de la pechuga.

Cuadro 2.6. Índice de precios avícolas en distintos países (Pechuga = 100)

Producto/País	Estados Unidos	Costa Rica	Guatemala	Trinidad y Tobago	Belice
Pechuga	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Pollo Entero	34.8	77.3	51.7	69.2	62.1
Muslo Entero	31.2	99.6	88.2	N.D.	81.4
Alas de Pollo	37.6	77.8	N.D.	99.1	113.8

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

A lo interno de Belice, uno de los factores por los cuales la carne de pollo se ha constituido en elemento importante de la dieta, es por su precio (Ver cuadro 2.7.). En los principales supermercados de Belize City (RO-MAC's, Bradies, Malic's Poultry), el pollo entero se vende en promedio a BZ\$1.90 la libra; muy por debajo del valor de la carne de res y cerdo cuyos precios oscilan entre 4.14 y 6.29 por libra.

Solo el pescado entero se puede considerar como bien sustituto (vía precio) de la carne de pollo, ya que su éste tiene un valor de BZ\$3.00 por libra; no ocurre lo mismo con el pescado procesado (ej. filetes), donde el precio de exportación pagado por estos productos hace que el precio local se incremente.



A nivel de cortes de pollo, las alas son las que alcanzan mayor nivel, seguido de las pechugas, pierna de pollo y pollo entero. Sin embargo, durante la temporada turística (Noviembre a Enero), los precios de las pechugas se incrementan y disminuyen los de alas y muslos; esto debido a los hábitos de consumo del sector turismo, que en su gran mayoría son norteamericanos.

Cuadro 2.7.
Belice: Precios al detalle de carnes en los principales supermercados de Belice City.
Julio 1996 (BZ\$/libra)

PRODUCTOS	RO-MAC'S	BREDAIES	MALIC'S POULTRY	PROMEDIO
a. Carne de Aves				
Pollo Entero	1.90	1.95	1.85	1.90
Pierna Pollo	2.80	2.45	2.06	2.44
Pechuga	3.59	----	2.85	3.22
Alas	3.98	----	3.35	3.67
b. Carne de Res				
Sirloin	6.49	6.50	----	6.50
Carne Molida	3.69	4.59	----	4.14
T-Bone especial	6.29	----	----	6.29
Round	5.99	5.59	----	5.79
c. Pescado				
Pescado Entero	3.00	----	----	3.00
Filete de Pescado (Snapper)	6.50	----	----	6.50
d. Carne de Cerdo				
Pierna Cerdo	5.79	----	----	5.79
Chuleta Cerdo	4.79	----	----	4.79
Cuartos (Shoulder)	5.49	----	----	5.49

Fuente: IICA/CIDAE. 1996.

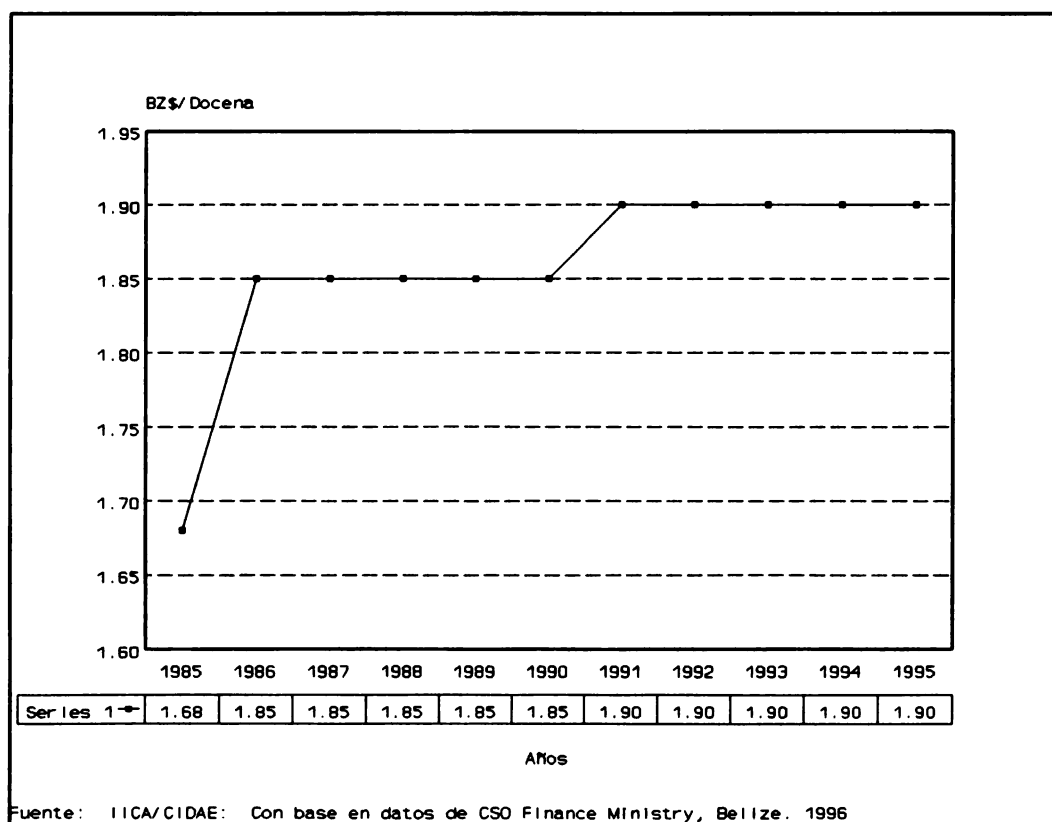


b. Huevo Comercial

En relación a la evolución de los precios del huevo comercial, éstos no han tenido en los últimos 10 años un comportamiento lógico desde el punto de vista económico, ya que a pesar de que la producción ha aumentado en forma lineal, los precios se han mantenido fijos durante dos períodos bien definidos. De 1986 a 1989, el precio por docena del huevo comercial fue de BZ\$1.85; creció en 1990 a BZ\$1.90 y se ha mantenido hasta 1995 en el mismo nivel.

Observando la gráfica 2.4, pareciera que existe un control de los precios ya que estos no reflejan el comportamiento del mercado (oferta y demanda)²⁵.

Gráfico 2.4:
Belice: Evolución del precio del huevo comercial.
(BZ\$/docena) 1985-95





2.4.5. Márgenes Bruto de Comercialización (MBC)²⁶

El margen bruto de comercialización permite conocer la retribución o beneficio neto obtenido por cada uno de los participantes de la cadena de producción avícola. Se calcula relacionando los precios de compra y venta ($MBC = [\text{Precio Venta} - \text{Precio Compra}] / \text{Precio Venta}$) y se expresa en porcentajes²⁷.

La planta de incubación compran huevos fértiles a un precio de BZ\$0.6; no discriminando entre el huevo de gallina ponedora y el de pollo de engorde. Su producto final es una gallina o pollo de 1 día de edad el cual venden a BZ\$1.72 y BZ\$0.82; respectivamente. Las utilidades mayores se obtienen vendiendo gallinas ponedoras (MBC 65%), sin embargo, el MBC de 26.8% para pollos de engorde se ve compensado por su volumen de venta (5.8 millones de aves en 1995), superior a la venta de ponedoras (3.3 mil aves).

En relación con los productores de pollos de engorde; su MBC es de 80%; consecuencia de la compra de pollos de 1 día a un precio de BZ\$0.82; los cuales son vendidos a los 45 días a BZ\$4.09 (peso promedio 4.4 lbs. pagado en planta a BZ\$0.93/lb.). Este MBC amplio, le permite al productor cubrirse del índice de mortalidad (3.5%) y altos costos de alimentación.

La planta de matanza por su parte, compra pollos vivos a un precio de BZ\$0.93/lb., vendiendo el mismo procesado en distintas formas (entero o partes); si lo vende entero su MBC es de 42%; si lo procesa aún más, los costos adicionales se reflejan en el aumento del MBC; por ejemplo, la venta de muslo genera un MBC de 48%, las pechuga un 64% y las alas un 70%. Este MBC de las alas, es reflejo del alto precio pagado por el consumidor por este producto, lo mismo ocurre con la pechuga; ambos productos son los que mayor utilidad generan a la planta de proceso.

²⁶ Cálculados con base en precios recolectados en el mes de julio de 1996.

²⁷ Por ejemplo, un MBC de 40% nos indica que por cada dólar del precio de venta un 40% de éste, es utilizado por el productor para sufragar costos, riesgos de mercadeo y margen de utilidad.



Los riesgos asociados a la planta no son tan alto, pero si sus costos de producción, equipo e infraestructura, haciendo necesario que los MBC sean altos para mantener un punto de equilibrio económico, que permita su operación.

En cuanto a los MBC de los supermercados; éstos fluctúan entre 15 y 20%, siendo los muslo los que mayor utilidad generan al brindar un MBC de 26%. Los MBC cambian directamente proporcional de acuerdo al valor agregado que se le de al producto (empaques, clasificación, etc.).²⁸

Cuadro 2.8.
Belice: Márgenes de comercialización bruta de productos avícolas durante las diferentes etapas de su cadena de producción y comercialización

ETAPA	PRECIO		MBC (%)
	COMPRA	VENTA	
1. Planta Inouación	Compra huevos fértiles y vende pollos ponedoras y de engorde		
- Ponedora	0.60	1.72	65.12
- Pollo engorde	0.60	0.82	26.83
2. Productor pollo engorde	Compra pollo de engorde de 1 día de nacido y vende a los 45 días, un pollo de 4.4 lbs., a BZ\$0.93/lb.		
	0.82	4.09	79.96
3. Planta de matanza	Compra pollo vivo a BZ\$0.93/lb. y vende pollo procesado por libra		
- Pollo entero	0.93	1.60	41.88
- Muslo	0.93	1.80	48.33
- Alas	0.93	3.10	70.00
- Pechuga	0.93	2.60	64.23
4. Supermercado			
- Pollo entero	1.60	1.90	15.79
- Muslo	1.80	2.44	26.23
- Alas	3.10	3.67	15.53
- Pechuga	2.60	3.22	19.25

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

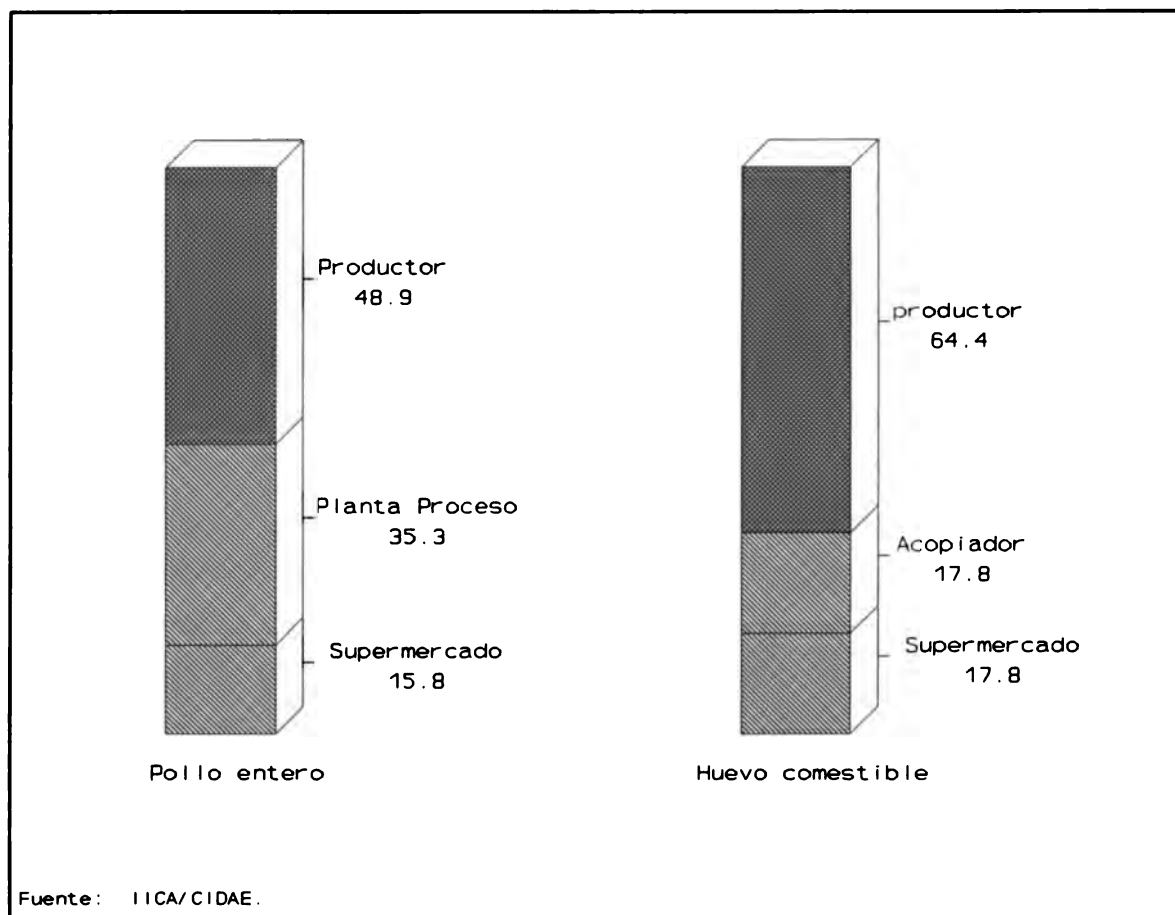
²⁸

En promedio, la diferencia entre el precio de las ventas al detalle y los precios al por mayor son de 12%, 6%, y 8% para pollo entero, alas y pechuga, respectivamente.



En términos relativos, del precio pagado por el consumidor por una libra de pollo entero un 15.8% va al supermercado, 35.3% a la planta de proceso y 48.9% al productor. En el caso del huevo, del precio al consumidor un 17.8% es del supermercado, 17.8% del acopiador mayorista y 64.4% del productor (Ver gráfica 2.5).

Gráfica 2.5.
Belice: Conformación del precio al consumidor del pollo entero
y el huevo comestible. 1996
(Porcentajes)



En el caso de los huevos existen cuatro agentes dentro del proceso de comercialización, los productores, el acopiador mayorista, los supermercados y el consumidor final. Para analizar los MBC, se inició con el acopiador quien compra a los productores a un precio de BZ\$1.80 la docena, vendiendo la misma a BZ\$2.30. Esto genera un MBC de 21.7% con el cual se cubren los costos de almacenamiento, clasificación, empaque y demás funciones de comercialización dadas en el centro de acopio.



Los supermercados tiene un MBC por la venta de huevos de 19.3%, con los cual cubren sus respectivos costos.

Cuadro 2.9.
Belice: Cálculo del MBC durante el proceso de comercialización de huevos

ETAPA	PRECIO BZ\$/DOCENA		MBC (%)
	COMPRA	VENTA	
1. Acopiador Mayorista	1.80	2.30	21.7
2. Supermercado	2.30	2.80	17.8

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

Haciendo una comparación con Costa Rica de los MBC obtenidos en las distintas etapas de la cadena avícola en Belice, éstos son similares; salvo en el caso del huevo comestible, donde contrasta el 12.8% de Costa Rica con el 35.7% de Belice²⁹. En las plantas de incubación y a nivel de productores, los márgenes obtenidos tanto en Belice como en Costa Rica son parecidos (Ver cuadro 2.9.). La diferencia se da principalmente en la planta de proceso y a nivel de supermercado, en donde la diferencia en el gusto del consumidor, hacen que los precios varíen entre un país y otro, generando distintos márgenes de comercialización.

²⁹

Resulta alto este margen bruto de comercialización, ya que al ser el huevo un producto final, el valor adicional dado después de la granja es pequeño.



Cuadro 2.10.
Belice: Tabla comparativa del MBC de Belice y Costa Rica;
en las diferentes etapas de la cadena avícola.

CADENA	MBC		DIF. BZ-CR
	BELICE	COSTA RICA	
1. Planta Inouación			
- Pollo engorde	26.83	30.71	-3.88
- Ponedora	65.12	65.48	-0.36
2. Productor Pollo engorde			
	79.96	72.46	7.50
3. Planta de matanza			
- Pollo Entero	41.88	67.24	-25.36
- Muslos	48.33	66.81	-18.48
- Alas	70.00	68.46	1.54
- Pechugas	64.23	70.71	-6.48
4. Supermercado			
- Pollo Entero	15.79	10.80	4.99
- Muslos	26.23	10.72	15.51
- Alas	15.53	10.44	5.09
- Pechugas	19.25	20.07	-0.82
5. Huevo			
- Acopiador mayorista + Supermercado	35.71	12.86	22.85

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.



TERCERA PARTE
LA PROTECCION NOMINAL DEL SECTOR AVICOLA DE BELICE

3.1. Los Compromisos Comerciales Internacionales.

Con la firma de los Acuerdos de la Ronda Uruguay ³⁰y especialmente del Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo Sanitario y el Acuerdo comercial con el CARICOM, el panorama del comercio mundial de productos agrícolas beliceños ha cambiado considerablemente.

En materia arancelaria, Belice cuenta con tres compromisos específicos:

- a. El primero de ellos son los aranceles consolidados en GATT, donde negoció un arancel techo del 100% para todos los productos relacionados con el sistema de producción avícola (carne pollo, huevos, concentrados para la alimentación de aves, etc.) con excepción del maíz amarillo que consolidó un techo de 110%.
- b. Un segundo compromiso arancelario son las negociaciones del arancel externo común (AEC) en el marco del Acuerdo de Chaguaramas (CARICOM), en donde Belice convino una reducción de aranceles al 1 de enero de 1995 (a una tasa máxima del 35%), con desgravaciones lineales hasta alcanzar en 1999, un AEC del 20%. Sin embargo, el CARICOM le otorgó una extensión indefinida lo cual le permite mantener el techo arancelario externo del 35%.
- c. Un tercer y último compromiso es el de un libre comercio entre los países miembros del CARICOM, para los cuales aplica un 0% en el comercio de productos avícolas, maíz amarillo y alimentos concentrados para la alimentación de aves.

Al prepararse Belice para un régimen comercial más abierto, el gobierno también se propone eliminar las restricciones cuantitativas que actualmente se aplican a 26 rubros agrícolas y manufacturados, y suprimir gradualmente las actuales sobretasas a la importación y los derechos de exportación (aún no existe un cronograma específico para su ejecución).

³⁰

Belice ingreso a la OMC el 15 abril 1994 (fecha aprobación); considerandose un País Miembro en Desarrollo, debido a que contó en 1992 con un ingreso per-cápita superior a los US\$2.000.



Cuadro 3.1.
Belice: Arancel externo común y consolidados en GATT
para productos avícolas y maíz amarillo

CODIGO	DESCRIPCION	AEC	ARANCEL
0105.11	Fowls, live domestic weighing not more than 185	For breeding FREE	100
0105.19	Poultry, live except domestic fowls, weighing not		
0105.91	Fowls, live domestic weighing more than 185 g		
0105.99	Poultry, live except domestic fowls, weighing		
0207.10	Poultry, domestic, whole, fresh or chilled	40	100
0207.21	Fowls, domestic, whole, frozen	40	100
0207.39	Poultry cuts and offal, domestic except geese or	40	100
0207.41	Fowl cuts and offal, domestic, except livers,	40	100
0407.00	Eggs, bird, in shell, fresh, preserved or cooked	FREE	100
0407.00.10	Fertile eggs	FREE	100
0408.11	Egg yolks dried	40	100
0408.19	Egg yolks nes	40	100
0408.91	Eggs, bird, not in shell, dried	40	100
0408.99	Eggs, bird, not in shell nes	40	100
1005.90.20	Yellow corn	40	110
2309.90.30	Prepared complete poultry feed	30	100

FUENTE: IICA/CIDAE. 1996.

En adición a los compromisos de reducción arancelaria; bajo el Acuerdo Agrícola del GATT, en su Artículo 4, Párrafo 2, se establece la obligatoriedad de eliminación de restricciones cuantitativas a las importaciones, que en el caso de Belice se refiere principalmente a los regímenes de licencias de importación. Dicho artículo 4, expresa literalmente que "Salvo disposiciones en contrario al artículo 5 y el Anexo 5³¹, ningún Miembro mantendrá, adoptará ni restablecerá medidas del tipo de las que se ha prescrito se conviertan en derechos de aduana propiamente dichos".

En el caso de las excepciones a la aplicación de dicho artículo, Belice no puede aplicar la salvaguardia especial agrícola (artículo 5), ya que no negoció en Ronda Uruguay la aplicación de este mecanismos para ningún producto.

³¹

Artículo 5: Disposiciones de Salvaguardia Especial
 Anexo 5: Trato Especial a "Productos Designados" respecto al acceso a mercados.



En el caso de trato especial (Anexo 5), se establece que no se aplicará el párrafo 2, del artículo 4, principalmente en los casos que:

- A. Dichos productos se designen en la sección I-B de la parte I de la Lista de un Miembro anexa al Protocolo de Marrakech con el símbolo "TE-Anexo 5", indicando que están sujetos a trato especial atendiendo a factores de interés no comercial tales como la seguridad alimentaria y la protección del medio ambiente, y que;
- B. Las importaciones de los productos designados representen menos del 3% del consumo interno correspondiente del período de base 1986-1988.

De acuerdo al punto A, Belice no negoció "trato especial" para ningún producto agrícola; o sea, que la Sección I-B de la Lista Nacional (contingentes) no se incorporó al proceso de negociación en la Ronda Uruguay; por tanto su aplicación no es válida.

De haberse negociado un "trato especial" para los productos avícolas, y de acuerdo a las cifras del cuadro 3.2., Belice pudo haber mantenido las licencias de importación para carne de pollo, ya que las importaciones durante el período base representaron únicamente el 1.32% del total del consumo interno. Sin embargo, en el caso de los huevos hubiese sido obligante la eliminación inmediata del régimen de licencias, ya que las importaciones de dicho producto, representaron alrededor del 9.45% del total de su consumo interno.

Cuadro 3.2.

Belice: Consumo interno y nivel de importaciones durante el período base (1986-1988)

Año/Producto	Carne de Pollo (tm)		Huevos (tm)	
	Consumo Interno	Importaciones	Consumo Interno	Importaciones
1986	3.055	55	1.357	120
1987	4.055	55	1.360	110
1988	5.050	50	1.410	160
Prom. 1986-88	4.053,3	53,3	1.375,7	130
Participación importaciones sobre consumo interno	1.32%		9.45%	

Fuente: IICA/CIDAE.



En adición a la imposibilidad legal expresada en el marco del GATT, sobre el mantenimiento de las licencias de importación, Belice tiene un compromiso de eliminación suscrito con el Fondo Monetario Internacional (FMI), con el cual en la carta de intenciones del préstamo de ajuste estructural también negoció su eliminación.

3.1.2. El régimen de licencias de importación de Belice y su concordancia con el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC.

Con el fin de controlar la oferta de productos, y como mecanismo de protección de su industria local, Belice aplica un régimen de licencias de importación para un total de 26 productos, 18 de los cuales son agropecuarios. Dentro de estos productos agrícolas, se encuentran el maíz amarillo, los huevos y la carne de ave.

El mecanismo para la asignación de licencias se activa de acuerdo al posible faltante de producto en el mercado, se contabilizan estadísticas de consumo semanal, y de inventarios o producción; una vez que se determina el faltante se procede a anunciar y asignar la licencia (Ver cuadro 3.3.).

Cuadro 3.3.
Reporte de disponibilidad de alimentos
para la semana que termina el 12 de julio de 1996

Producto y promedio del consumo semanal	Cantidad en inventario	Observaciones
Maíz: * 3.000 Sks. para alimentación * 6.923 Sks. para alimentación animal (Sks. = 100 libras)	81.500 Sks. Local	Superavitario Información recibida de Spanish Lookout y Belize Mills Limited.
Huevos: * 880 crates (de 30 docenas)	842 crates local	Superavit Mercado adecuadamente suplido
Carne Pollo: * 210.000 libras	253.952 libras	Superavit información recibida de Spanish Lookout

Fuente: IICA/CIDAE, con base en el Ministerio de Comercio e Industria de Belice



En el artículo 2 y 3 del Acuerdo sobre los Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación del GATT 94, se describe el procedimiento para los dos tipos de licencias de importación "automáticas" y "no automáticas", definiendo como trámite de licencias "automáticas" de importación aquellas en virtud del cual se aprueban las solicitudes en todos los casos y además no sean utilizadas como restricciones al comercio. Por otra parte, las licencias "no automáticas" son todas aquellas que no caen dentro de la definición anterior (automática).

Con base en lo anterior, se puede concluir que las licencias aplicadas por Belice son del tipo "no automáticas, por tanto, su utilización no es válida ya que Belice no negoció "trato especial", ni contingentes arancelarios en la Ronda Uruguay del GATT. Sin embargo, si se podrían mantener las licencias, siempre y cuando sean del tipo "automáticas", o sea, que se utilicen con el objetivo de mantener un "registro" del nivel de importaciones y no como barrera incubierta al comercio.

3.2. La Protección Nominal del Sector Avícola de Belice

Al no poderse mantener las licencias de importaciones, es importante cuantificar el nivel de protección (vía arancelaria) que tienen los productos avícolas en Belice, con el fin de medir si son ó no competitivos con los niveles actuales de protección.

3.2.1. Metodología

Mediante el cálculo de protección nominal al consumidor y productor (en el caso del maíz amarillo), se tratara de medir la competitividad del sector avícola en cada uno de los productos generados durante la cadena productiva.

La protección nominal se define como la diferencia entre el precio internacional y el precio doméstico, producto exclusivo de la presencia de aranceles; sin embargo, y en forma más reciente se han introducido nuevos conceptos como el precio frontera equivalente, es decir, el precio internacional más los costos de internamiento al país. Scnadizzo y Bruce, han definido el coeficiente de protección nominal (CPN) como la razón entre el precio doméstico y su precio frontera equivalente:



$CPNi = P_i^d / P_i^f$; donde:

$CPNi$ = Coeficiente de protección nominal $i^{\text{ésimo}}$ producto

P_i^d = Precio doméstico del $i^{\text{ésimo}}$ producto en el punto de comparación.

P_i^f = Precio de frontera equivalente del $i^{\text{ésimo}}$ producto. Siendo este igual al precio CIF (caso en que el producto es importado) en moneda nacional, ajustado por transporte interno y márgenes de distribución hasta el punto de comparación interno.

El CPN también puede ser expresado en términos porcentuales, en cuyo caso se le denomina tasa de protección nominal (TPN); la cual indica el porcentaje en que el precio doméstico es superior, igual o inferior al precio internacional, como consecuencia de las diferentes políticas domésticas.

En el caso de este estudio se realizará el cálculo de TPN, tomando como precio equivalente frontera los precios fob de los Estados Unidos, Costa Rica y Guatemala, adicionándoles a éstos los costos de flete, costos de muellaje, documentación, y costos de internamiento.

Basados en los resultados de la TPN (expresados en el apéndice tercero); se plantean dos escenarios básicos de análisis cuya diferencia radica en el nivel arancelario utilizado (ambos partiendo del supuesto de eliminación de las licencias de importación).

En el primero escenario, se utiliza el Arancel Externo Común (AEC) negociado en el CARICOM, y se analiza con base en la TPN al productor (maíz) y consumidor, las posibilidades de competencia del producto beliceño en relación al producto importado.

En un segundo escenario, se utilizan los niveles arancelarios consolidados en GATT, midiendo de igual forma la diferencia en precios con el producto procedente de mercados externos.

Una vez realizado este análisis de la protección, se procederá a investigar en cuales productos se requieren otros tipos de protección comercial, aparte del arancelario; cuya utilización se encuentre permitida bajo el marco de la OMC.



3.2.2. Supuestos

- a. Eliminación de licencias de importación y utilización de aranceles como único medio de protección.
- b. El costo de flete refrigerado se calculó tomando la tarifa de BZ\$150 por cada 2000 libras, en contenedores refrigerados de 20 pies, con capacidad para 44.000 libras. (BZ\$165 por tonelada métrica)
- c. Se tomó como costo de flete terrestre desde Guatemala, vía Frontera Santa Elena, BZ\$1500 por contenedor de 44.000 libras (BZ\$75 la tonelada métrica).
- d. Los costos de muellaje, fueron proporcionados por empresas beliceñas, divididos esto en:
 - Manipuleo (Handling)
 - Acarreo (Drayage)
 - Desembarque en Belize Port (BZE landing)
 - Otros costos (Documentación e internamiento)
- e. Se utilizó el factor de conversión de 15 huevos por kilogramo (1 kilogramo de huevos = 0.80 docena).
- f. Se tomó un arancel inicial del 35% para el año 1996, con desgravaciones lineales del 5%, hasta llegar al año de 1999 con un 20%. Esto basándose, en el compromiso de desgravación del arancel externo común (CET), adquirido por Belice en el marco del CARICOM. Además, se utilizó una referencia de 0% de arancel, con el fin de calcular una arancelización de acuerdo a la metodología del GATT y un arancel del 100% para carne de pollo y partes y 110% para maíz amarillo, que representan "techo arancelario" consolidado en GATT para estos productos.
- g. En el caso de Trinidad y Tobago, al ser este país miembro del CARICOM, cuenta con acceso preferencial al mercado de Belice (0%).
- h. Los productos analizados fueron: maíz amarillo, pollo entero, muslo, pechuga, alas y huevos.
- i. Los precios referencia en el mercado interno de Belice fueron (Abril 1996):

Producto	Precio	Producto	Precio
Maíz amarillo	US\$ 198/tm	Muslo entero	US\$2.88/kg
Pollo Entero	US\$2.2/kg	Alas	US\$4.03/kg
Pechuga	US\$3.54/kg	Huevos	US\$1.78/kg



j. Los precios fob utilizados según país de procedencia:

Producto	Estados Unidos 1/ (Abril 1996.)	Costa Rica 2/ (Set. 1996)	Guatemala 3/ (Set. 1996)	T&T 4/ (Junio 1996)
Maíz amarillo	US\$4.4/bu	----	US\$291.8/tm	US\$346.6/tm
Pollo Entero	US\$1.23/kg	US\$1.74/kg	US\$1.80/kg	US\$2.2/kg
Pechuga	US\$3.58/kg	US\$2.25/kg	US\$3.48/kg	US\$3.18/kg
Muslo entero	US\$1.11/kg	US\$2.24/kg	US\$3.07/kg	----
Alas	US\$1.34/kg	US\$1.75/kg	----	US\$3.15/kg
Huevos	US\$1.13/kg	US\$1.48/kg	US\$1.59/kg	US\$1.56/kg

1/ Livestock, Dairy and Poultry "Situation and Outlook" 23 Abril 1996.

2/ Precio al por mayor proporcionados por Corporación PIPASA.

3/ CORECA "Comportamiento de los precios de productos e insumos agropecuarios en los países de CORECA". 12 setiembre 1996.

4/ Oficina del IICA en Trinidad & Tobago.

3.2.3. Conclusiones y Recomendaciones

Escenario 1. Utilización del Arancel Externo Común del Caricom (AECC)

Objetivo:

El objetivo de este escenario es medir el grado de protección que el sector avícola de Belice tendrá, durante la utilización del Arancel Externo Común del CARICOM; el cual consiste en la utilización en el año de 1996, de un techo arancelario del 35%, con desgravaciones lineales en un período de 4 años, hasta alcanzar un nivel de protección máximo del 20% en el año de 1999.

Resultados:

A. Maíz Amarillo

Maíz Amarillo: Protección Nominal al Productor

PAIS	PROTECCION NOMINAL AL PRODUCTOR				
	Ref. 0%	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)
Estados Unidos	-0.17	-0.32	-0.30	-0.28	-0.26
Guatemala	-0.40	-0.54	-0.53	-0.51	-0.49
Trinidad y Tobago	-0.55	----	----	----	----

Fuente: Apéndice 3.



- El precio del maíz amarillo importado de los Estados Unidos, no compite con el maíz producido localmente; a un nivel de arancel del 0% el precio del maíz local es inferior en 17% al del maíz #2 de los Estados Unidos. A niveles superiores de aranceles (20-35%), consecuentemente el margen se incrementa a un máximo de 32%.
- El precio del maíz guatemalteco y trinitario tampoco representan ningún problema para el maíz local; ya que éste a un nivel de arancelario de 0%, es inferior en 39.8% y 55%, respectivamente.
- Costa Rica no produce maíz amarillo, éste es importado directamente de los Estados Unidos a precios muy por debajo de los internacionales, este factor le ha producido a Costa Rica un trato diferente en las negociaciones comerciales (desfavorables) en materia de comercio de carnes, huevos y lácteos, ya que se considera el precio de la materia prima para la producción de concentrados animales, distorsionados debido a los subsidios otorgados por su proveedor (EUA).
- En conclusión, el subsector del maíz amarillo de Belice, es sumamente competitivo y no posee competidores que amenacen la producción local. Esto es de gran importancia ya que el sector avícola de Belice se garantiza una materia prima en sus alimentos, a un nivel de precios muy por debajo de posibles países competidores.

B. Carne de Aves

El análisis de protección de las carnes de ave, se debe de realizar de manera separada de acuerdo al tipo de corte comercializado; en nuestro caso se tomaron cuatro tipos de cortes: Pollo entero, muslo entero, pechugas y alas; los cuales predominan en el mercado mundial.

B.1. Pollo entero

Pollo Entero: Protección Nominal al Consumidor

PAIS	PROTECCION NOMINAL AL PRODUCTOR				
	Ref. 0%	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)
Estados Unidos	0.62	0.23	0.27	0.32	0.37
Costa Rica	0.18	-0.11	-0.08	-0.05	-0.008
Guatemala	0.20	-0.11	-0.08	-0.038	0.001
Trinidad y Tobago	-0.06	----	----	----	----

Fuente: Apéndice 3.



- Tomando como referencia el precio del pollo entero de los Estados Unidos; llevado a precio frontera (Belize City), podemos observar que el producto local en Belize City es superior al precio frontera. A un nivel arancelario del 0%, el precio local es 61.5% superior al precio frontera, si tomamos una desgravación lineal llegando al año 1999 con un 20%, el precio local aún es superior en un 36.7%.
- En el caso del pollo costarricense, éste solo es competencia con el pollo beliceño a niveles arancelarios del 0%, sin embargo, las ventajas competitivas de Belice a aranceles del 20% a 35% no presentan márgenes amplios de negociación a la hora de una competencia más fuerte por parte de empresas costarricenses.
- El caso guatemalteco es muy similar al costarricense, debido a la cercanía con el mercado beliceño, los costos de flete son muy inferiores, provocando que la potencial competencia con la producción local sea fuerte. La protección nominal a un arancel del 35% (nivel máximo en la serie) presentan un precio en el mercado local 11% inferior al pollo guatemalteco y a un arancel del 0% el pollo entero de Guatemala es 19.7% más barato que el producido localmente.
- Analizando el caso de Trinidad y Tobago, con un arancel preferencial del 0% por ser Miembro del CARICOM, el precio del pollo entero en Belice es solo 5.6% inferior al pollo importado desde Trinidad y Tobago.
- En conclusión, bajo este escenario, el pollo entero de Belice cuenta con una amenaza considerable por parte de todos los países analizados (EUA, Costa Rica, Guatemala y Trinidad y Tobago), principalmente el producto proveniente de los Estados Unidos.
Se debe de considerar un incremento de los aranceles, a niveles superiores al 65% para poder mantener la competitividad de Belice en este producto. Este nivel de aranceles es factible, vía una negociación a lo interno del CARICOM (Arancel Techo 35%), debido a que Belice y el Caribe como bloque tienen un techo arancelario consolidado en GATT del 100% para pollo y sus partes.



B.2. Muslo Entero

Muslo Entero: Protección Nominal al Consumidor

PAIS	PROTECCION NOMINAL AL PRODUCTOR				
	Ref. 0%	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)
Estados Unidos	1.317	0.764	0.827	0.893	0.965
Costa Rica	0.213	-0.088	-0.054	-0.018	0.020
Guatemala	-0.074	-0.312	-0.286	-0.257	-0.227

Fuente: Apéndice 3.

- Al igual que ocurre con el pollo entero, el muslo entero proveniente de los Estados Unidos posee precios muy inferiores en comparación a los del mercado interno de Belice. A un nivel de aranceles del 35% éste (estadounidense) es 76.4% inferior, al precio del muslo entero en el mercado local.
- En relación con el producto proveniente de Costa Rica, éste es competitivo con un nivel arancelario entre 0% y 20%, sin embargo, con niveles superiores el precio del muslo local es menor; esta diferencia no es muy amplia ya que un arancel del 35% el precio local es solamente inferior en un 8.8%.
- El precio del muslo entero proveniente de Guatemala es levemente superior al precio local con niveles arancelarios del 0%. Sin embargo, esta diferencia se amplía con niveles superiores de aranceles, ubicándose el precio del muslo entero local a niveles de 31.2% y 22.7% inferior del producto guatemalteco, con aranceles del 35% y 20%, respectivamente.
- En conclusión, el muslo entero producido en Belice es competitivo con el producto proveniente de Guatemala y Costa Rica, no así con el proveniente de los Estados Unidos donde la diferencia en precio es a 0% de arancel de 131.7%. Esto se debe principalmente a que el hábito de consumo de carne de pollo de los Estados Unidos, se inclina más por la pechuga (carne blanca), dejando el muslo entero (carne oscura) como un subproducto, el cual es vendido en el mercado local a precios inferiores, o exportado a países cuyos hábitos de consumo son diferentes. Esto técnicamente no se puede considerar "dumping", ya que el precio del producto exportado por los Estados Unidos es igual o superior al precio del mismo producto en el mercado estadounidense.



B.3. Pechuga de Pollo (Deshuesada)

Pechuga de Pollo: Protección Nominal al Consumidor

PAIS	PROTECCION NOMINAL AL PRODUCTOR				
	Ref. 0%	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)
Estados Unidos	-0.041	-0.283	-0.256	-0.228	-0.196
Costa Rica	0.488	0.1188	0.1594	0.2038	0.251
Guatemala	0.007	-0.252	-0.223	-0.193	-0.159
Trinidad y Tobago	0.070	-----	-----	-----	-----

Fuente: Apéndice 3.

- Debido a las características de los consumidores de los Estados Unidos, el cual prefiere la pechuga de pollo, el precio de este corte en el mercado norteamericano alcanza niveles que desestimulan la exportación. Por esta razón, es que el precio de la pechuga producida en Belice posee ventajas competitivas en relación a producto importado desde los Estados Unidos; aún con niveles arancelarios del 20%, la diferencia alcanza márgenes del 19.6%
- No ocurre lo mismo con la pechuga proveniente de Costa Rica, cuyo precio aún con un nivel arancelario de 35%, es inferior al producto local en 11.8%. Si el arancel se ubica a niveles inferiores, esta diferencia se amplía llegando a 25.1% con aranceles de 20% y 48.8% con arancel de 0%.
- En relación con la pechuga que proviene de Guatemala, Belice (vía precio), posee ventajas competitivas, ya que con un arancel del 35% aplicado en 1996, el precio local es inferior en 25.2% al precio del mismo producto proveniente de Guatemala.
- En el caso de Trinidad y Tobago, país que cuenta con trato preferencial, el precio de la pechuga a 0% de arancel, es inferior en 7% al precio del producto local.
- En conclusión, las pechugas de pollo producidas en Belice poseen ventajas competitivas fuertes con las provenientes de los Estados Unidos y Guatemala, sin embargo, podrían tener problemas si empresas costarricenses se interesan por el mercado beliceño. A pesar de esto, tal como ya se comentó con anterioridad, Belice cuenta con un techo arancelario consolidado en GATT del 100%, el cual podría garantizar la estabilidad de la industria local en la producción de pechugas de pollo.



B.4. Alas de pollo

Aias de Pollo: Protección Nominal al Consumidor

PAIS	PROTECCION NOMINAL AL PRODUCTOR				
	Ref. 0%	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)
Estados Unidos	1.738	1.076	1.150	1.229	1.316
Costa Rica	1.143	0.617	0.676	0.739	0.807
Trinidad y Tobago	0.229	-----	-----	-----	-----

Fuente: Apéndice 3.

- En Estados Unidos, al igual que ocurre con el muslo de pollo, las alas son consideradas como subproductos, lo cual permite la exportación a precio bajos. Esta característica de los consumidores estadounidenses, permite que el precio frontera de las alas de pollo proveniente de los Estados Unidos, sea muy inferior al precio de las alas producidas localmente. A niveles arancelarios del 35%, esta diferencia alcanza niveles de 107.6% en relación al producto local; lo cual es un peligro eminente para la industria avícola de Belice.
- Lo mismo ocurre con producto costarricense, el cual al mismo nivel de aranceles (35%), la diferencia de precios en favor del producto importado es de 61.7% en relación con el producto local.
- Caso similar ocurre con relación al precio frontera de producto proveniente de Trinidad y Tobago, el cual se ubica 22.9% inferior en comparación al precio de las alas de pollo producidas en Belice.
- No ocurre lo mismo con las alas de pollo provenientes de Guatemala, cuyo precio a un nivel arancelario del 35% es superior en 25.2% que el precio local.
- En conclusión, se debió negociar en GATT las partes de pollo (alas y muslos), con el fin de lograr vía arancelización un nivel arancelario que realmente protegiera a la industria local, si esto se hubiese realizado, se pudo haber conseguido un arancel equivalente de hasta 175% para partes de pollo, el cual hubiese permitido a la industria local un margen de acción más amplio.



C. Huevos de Gallina Comercial

Huevos de Gallina Comercial: Protección Nominal al Consumidor

PAIS	PROTECCION NOMINAL AL PRODUCTOR				
	Ref. 0%	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)
Estados Unidos	0.418	0.08	0.117	0.158	0.202
Costa Rica	0.105	-0.164	-0.133	-0.101	-0.066
Guatemala	0.093	-0.185	-0.154	-0.121	-0.085
Trinidad y Tobago	0.053	-----	-----	-----	-----

Fuente: Apéndice 3.

- Belice aplica un arancel externo común, negociado en el marco del CARICOM, para huevos de 0%, el cual da aún más ventajas a los posibles países competidores.
- A este nivel arancelario, el precio del huevo proveniente de los Estados Unidos es 41.8% inferior al producido localmente.
- En relación con el proveniente de Costa Rica, Guatemala y Trinidad y Tobago, el precio de este es respectivamente, inferior 10.5%, 9.3% y 5.3% en comparación con el huevo producido en Belice.
- En conclusión, se debe de negociar un arancel externo común mayor, para poder proteger la industria local de huevos; con un arancel del 35% sólo el precio del huevo proveniente de los Estados Unidos sería inferior al precio local en aproximadamente 8%.

Otro factor importante a considerar, es que en el análisis de competitividad de huevo, sólo se utilizó el factor precio, sin embargo, la calidad del producto, sea tamaño, limpieza y presentación, son factores a tomar en cuenta.



Conclusiones Escenario 1.

Bajo los supuestos arancelarios del escenario 1, la industria avícola de Belice estará potencialmente amenazada por: A un nivel "MEDIA" por las alas de pollo provenientes del CARICOM y por los pollos enteros y pechugas provenientes de los Estados Unidos. A un nivel de amenaza "ALTA", por las alas de pollo de Centroamérica y los muslos y alas provenientes de los Estados Unidos.

Cuadro 3.4
Belice: Clasificación de la amenaza potencial de daño a la industria Avícola
bajo un arancel del 35% a/

PRODUCTO	CARICOM	CENTRO AMERICA	ESTADOS UNIDOS
MAIZ AMARILLO	NULA	NULA	NULA
POLLO ENTERO	NULA	NULA	MEDIA
PECHUGA	MINIMA	MINIMA	MEDIA
MUSLO ENTERO	N.D.	NULA	ALTA
ALAS	MEDIA	ALTA	ALTA
HUEVO COMESTIBLE	MINIMA	NULA	MINIMA

a/ Arancel externo común (CET) para 1996; excepto el CARICOM cuyo comercio es libre (arancel 0%)
 N.D. No disponible los datos para el cálculo

Nota:

Si el diferencial de la protección nominal es menor a 0% la amenaza se considera "NULA", si fluctúa entre 0 y 20% la amenaza es "MINIMA", si se encuentra entre 20 y 50% la amenaza es "MEDIA", y si es mayor a 50% la amenaza de daño a la industria local es "ALTA".

FUENTE: IICA/CIDAE. 1997.



Escenario 2. Utilización del Techo Arancelario consolidado en GATT

Objetivo:

El objetivo de este escenario es el de medir la protección del sector avícola, pero utilizando el techo arancelario consolidado en GATT; de 100% para carne de pollo, partes y huevos y 110% para maíz amarillo, en sustitución del arancel externo común del CARICOM.

Base Legal:

El Artículo 32 del Anexo del Tratado de Chaguaramas concede al Consejo del Mercado Común la autoridad de modificar o alterar los compromisos adquiridos por el "Commun External Tariff", cuando éste cause penalidades a productores o consumidores de algún país miembro del mercado común. Bajo este argumento, Belice podría invocar dicho Artículo 32, con el fin de poder dejar de usar para los productos de la cadena avícola, el arancel externo común y sustituirlo por el consolidado en GATT.

Resultados:

Belice: Protección Nominal calculada utilizando el arancel consolidado en GATT

País/Producto	Maíz Amarillo (110%)	Pollo Entero (100%)	Muslo Entero (100%)	Pechuga (100%)	Alas (100%)	Huevos (100%)
Estados Unidos	-0.51	-0.15	0.23	-0.51	0.43	-0.25
Costa Rica	----	-0.39	-0.38	-0.23	0.11	-0.42
Guatemala	-0.70	-0.39	-0.53	-0.49	----	-0.45

Fuente: Apéndice 3.

De acuerdo a los datos del cuadro anterior, Belice sólo tendría problemas en muslo de pollo proveniente de los Estados Unidos y alas de pollo procedentes de Costa Rica y de los Estados Unidos; en donde los niveles de protección nominal al consumidor muestran que para muslo entero el precio en el mercado local, a un nivel de aranceles del 100%, es 23% superior al importado de los Estados Unidos. En alas de pollo esta diferencia en contra del producto local es de 43% y 11% con respecto al procedente de Costa Rica y los Estados Unidos, respectivamente.



3.2.4. Otros Mecanismos adicionales de protección para alas de pollo y muslos

Las alas de pollo y los muslos aún con un arancel del 100% (escenario 2), no cuentan con un nivel de protección que les garantice su permanencia en el mercado local; para estos productos, se hace necesario la utilización de otros mecanismos complementarios de protección que le den a ambos productos posibilidad de participar en el mercado.

Tres son los mecanismos que se podrían utilizar, el primero consiste en ajustes de precios a lo interno de la actividad avícola; el segundo la posibilidad de aplicación de la cadena agroalimentaria y el tercero es la negociación ante el Organismo Mundial de Comercio de la utilización del Acuerdo sobre Salvaguardias o el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

A. Disminución de precios al consumidor de las alas y muslos de pollo.

Siempre y cuando el punto de equilibrio de la industria avícola de Belice lo permita, una disminución de los precios al consumidor de las alas y muslos de pollo harán que el margen de protección nominal, con un arancel del 100%, se equipare, permitiendo que estos productos puedan competir con aquel procedente del exterior (principalmente de los Estados Unidos).

¿Cuánto debe de bajar el precio al consumidor?

La industria avícola estadounidense basa su rentabilidad en la venta de pechugas, considerando el resto de los productos como bienes secundarios, esto se evidencia en el cuadro 3.6., en donde el precio del pollo entero, muslo y alas es en promedio un 35% del precio de la pechuga. En otros países como Costa Rica y Guatemala, la industria avícola se basa en el la pechuga y muslo, en donde el mercado no diferencia vía precio ambos productos. Caso particular ocurre en el Caribe, en donde el consumidor se inclina por el consumo de alas de pollo, lo cual hace que el valor de dicho producto se incremente, en el caso de Belice, las alas alcanzan un precio 14% superior al precio de la pechuga y en Trinidad y Tobago el precio de éstas en relación a la pechuga es prácticamente el mismo.



Cuadro 3.6. Índice de precios avícolas en distintos países (Pechuga = 100)

Producto/País	Estados Unidos	Costa Rica	Guatemala	Trinidad y Tobago	Belice
Pechuga	100.0	100.0	100	100	100
Pollo Entero	34.6	77.3	51.7	69.2	62.1
Muslo Entero	31.2	99.6	88.2	N.D.	81.4
Alas de Pollo	37.6	77.8	N.D.	99.1	113.8

Fuente: IICA/CIDAE, 1996.

Con disminuciones del 30% del precio al consumidor de las alas de pollo y 20% en el precio del muslos; con el fin de utilizar estructuras de precios similares a las de países como Costa Rica y Guatemala, y manteniendo un arancel del 100% (techo consolidado en GATT), la industria avícola beliceña podría eliminar el problema de falta de protección en relación al producto importado desde cualquiera de los países utilizados en el análisis.

B. Ampliación de la Cadena Agroalimentario³²

En todos los países en donde el sector avícola se ha desarrollado en forma vertical, los principales "eslabones" desde el punto de vista de márgenes de utilidad, son la venta de pollo fresco al consumidor (expendios especializados en pollo) y la venta de pollo cocido (asado o frito) en restaurante³³.

En Belice, la "cadena" en lo que concierne a la Comunidad Menonita, termina en la distribución y venta a supermercados de producto fresco, dejando de percibir las utilidades potenciales (costo de oportunidad) que generan los "eslabones" finales.

³² Esta alternativa requiere de sus respectivos estudios de factibilidad técnica y económica, por tanto, el objetivo de adiconarla en esta sección del documento, es el de dejar la "inquietud" para un posterior análisis por parte de la Comunidad Menonita.

³³ La Comunidad Menonita de Spanish Lookout cuenta con un restaurante en donde se vende pollo frito, el cual puede ser un modelo viable a desarrollar en otras partes de Belice.



C. Negociaciones ante la Organización Mundial de Comercio

C.1. Utilización de la Cláusula de Salvaguardia del GATT 94 (Acuerdo Sobre Salvaguardias).

En vista de que el arancel consolidado en GATT del 100%, no es suficiente para proteger a las alas y muslo de pollo, éstas se podrían cubrir mediante la invocación de la cláusula de salvaguardia; la cual expresa que en caso de daño o amenaza de daño, un País Miembro podrá aplicar medidas temporales de regulación de las importaciones, cuando como resultado de un proceso de apertura de mercados, alguna industria local se encuentre dañada o pueda llegar a verse dañada gravemente, por la dificultad de competir exitosamente en el mercado interno frente a incrementos masivos de importaciones de productos similares o directamente competitivos con productos locales.

Las medidas de salvaguardias se pueden adoptar dos formas en particular:

- a. **Restricciones Cuantitativas:** Para la cual no se reducirá la cuantía de las importaciones por debajo del promedio de las importaciones realizadas en los tres últimos años representativos sobre los cuales se disponga de estadísticas, o;
- b. **Incrementos Arancelarios:** Mediante la determinación preliminar de que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño grave. Dicha medida no excederá de 200 días.

Este incremento arancelario deberá alcanzar un nivel máximo, en donde el precio internacional sea igual al precio local; en el caso del arancel para alas de pollo y muslo, este podrá incrementarse hasta un 173.8% y 131.7% para alas de pollo y muslos, respectivamente. Esto le podrá permitir a ambos productos competir de una forma más libre, durante un plazo en el cual la industria avícola deberá realizar una serie de ajuste, con el fin de que en el momento de la eliminación de la salvaguardia, ésta pueda competir con los productos importados.

Cuadro 3.7.
Belice: Arancelización para muslo de pollo y alas

Producto	Arancelización (Base 1996)
Muslo de Pollo	131.7
Alas de Pollo	173.8

Fuente: Apéndice 3.



La mantención de la medida de salvaguardia, con inclusión de la medida provisional (200 días), el período de aplicación inicial (4 años) y toda prórroga del mismo, no excederá un total de 8 años.

C.1.1. ¿Qué se debe de hacer para imponer una salvaguardia?

El primer paso es abrir una solicitud de investigación ante la "unidad encargada"³⁴, la cual debe de ser presentada por el o los representante (s) de la rama de la producción nacional perjudicada por las importaciones, definiéndola como personas naturales o jurídicas productoras de bienes similares o directamente competitivos a aquellos sujetos a investigación, siempre que representen como mínimo un 25% de la producción nacional, sea individualmente o agrupada, o las asociaciones de productores que representen una parte importante de la producción nacional.

La solicitud de investigación debe de contener:

- Calidades del denunciante
- Características de los productos y del mercado que solicitan investigar.
- Identificación de las importaciones y del país de origen de las exportaciones.
- Evidencia que pruebe el incremento de importaciones masivas del producto similar o directamente competitivo de un producto producido localmente.
- Evidencia que pruebe la existencia del daño grave o amenaza del daño grave a la producción nacional.
- Evidencia que demuestre la causalidad entre el incremento de las importaciones y el daño o amenaza de daño grave a la rama de producción.
- Plan de ajuste a desarrollar por las empresas del sector afectado durante el tiempo que dure la medida de salvaguardia que se solicita, que justifique la medida y facilite el reajuste competitivo³⁵.

³⁴ Organismo estatal encargado de dar seguimiento y ejecución a los compromisos adquiridos ante la Organización Mundial de Comercio (OMC).

³⁵ La presentación de un plan de ajuste es un requisito indispensable para la apertura de la investigación, ya que prueba la posibilidad real de un ajuste de la industria nacional frente a prácticas de comercio leales.



Seguidamente la "unidad encargada" declara la apertura de la investigación y notifica ésta a las Partes interesadas y a la OMC para la programación de elaboración de consultas con los países exportadores, quienes cuentan con 30 días contados a partir de la notificación, para presentar sus alegatos y pruebas de descargo pertinentes por escrito. A partir de este momento, la "unidad encargada", procede a imponer provisionalmente una medida de salvaguardia (máximo por 200 días), para luego proceder a imponer, mantener o desistir de imponer la medida de salvaguardia (máximo 4 años con posibilidad de prorrogarla por un plazo máximo de 8 años).

C.2. Utilización del Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

El objetivo de este mecanismo es el de obligar a que el producto importado cumpla con los requerimiento técnicos, exigidos al producto local. Por tanto, no se podrá exigir nada que no se exija también al producto nacional.

Dichos requerimiento técnicos deberán de estar regulados y normados por una "Unidad Técnica Gubernamental" y basados en parámetros internacionales de organizaciones especializadas, llámese Codex Alimentarius, Organización Intenacional de Epizootias, etc.

En la actualidad, Belice no puede utilizar obstáculos técnicos al comercio de productos avícolas, ya que la normativa interna es poca o nula. Por tanto, y considerando que la demanda de productos avícolas crece a tasas superiores que su oferta, se hace necesario la incorporación de éstos en el proceso de producción avícolas, para una posterior exigencias a los productos importados.



CONCLUSIONES GENERAL

1. La industria avícola es la actividad agropecuaria más desarrollada de Belice, en la cual se han invertido alrededor de 45 millones de BZ\$, genera anualmente entre ingresos a los productores y pagos en jornales aproximadamente 27.5 millones de BZ\$. Desde el punto de vista socio-económico, genera alrededor de 270 empleos directos y se encuentran involucrados en la actividad un total de 300 productores criadores de pollo.
2. La industria avícola se encuentra monopolicamente controlada por las comunidades menonitas, las cuales mediante el mejoramiento del sistema de producción y tecnología, lograron desarrollar la industria.

En materia de política comercial:

3. En términos generales (Salvo para maíz amarillo), el Arancel Externo Común del CARICOM (AECC) no le es suficiente a la industria avícola para poder competir con producto importado desde los Estados Unidos, Guatemala, Costa Rica o Trinidad y Tobago.
4. Por la razón anterior, se debe apelar al Artículo 32 del Anexo del Tratado de Chaguaramas, donde se concede al Consejo del Mercado Común la autoridad de modificar o alterar los compromisos adquiridos por el "Commun External Tariff". Con el fin de procurar su eliminación para producto avícolas, ya que este causa penalidades a productores de Belice.
5. Eliminando el AECC, se debe de cumplir con los compromisos adquiridos ante la Organización Mundial de Comercio, donde se consolidó un arancel del 100% para maíz amarillo y 100% para pollo, sus partes y huevos.
6. Aún utilizando el techo arancelario consolidado en GATT, las alas de pollo y los muslos, son "frágiles" ante posibles importaciones procedentes principalmente de los Estados Unidos.
7. Para estos productos (muslos y alas de pollo), se requiere utilizar mecanismos complementarios que les permita competir con el producto importado. El primer



mecanismo consiste (si el punto de equilibrio de la industria lo permite) en bajar los precios al consumidor para estos productos, en un 30% para alas de pollo y 20% para muslos; esta disminución permitirá que el margen entre el precio importado y el precio local se equipare (nivel arancelario del 100% -escenario2-).

8. Otro mecanismo, menos desarrollado, pero planteado como inquietud es la ampliación de la cadena agroalimentaria, mediante la venta de pollo fresco en expendios especializados y venta de pollo cocido (asado o frito) en restaurantes. La lógica de este argumento radica, en la experiencia de países como Costa Rica y Guatemala, en donde durante el proceso de verticalización, las etapas de mayor rentabilidad son precisamente éstas dos.
9. Otra opción planteada, es la aplicación del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, mediante la demostración de amenaza de daño a la industria nacional, causada por posibles importaciones procedentes de los Estados Unidos. Se podría solicitar gracias a este mecanismo, la ampliación del techo arancelario consolidado de 100%; a un nivel para muslos de pollo de 131.7% y para alas de pollo de hasta 173.8%. El plazo de mantención de este nivel arancelario es de un máximo de 8 años (200 días para la medida provisional, 4 años de salvaguardia y prórrogas hasta cumplir los 8 años).
10. En la actualidad, no se podrían implementar obstáculos técnicos al comercio, ya que la normativa interna en este campo es poca o nula. Sin embargo, considerando que la demanda de productos avícolas de Belice crece a tasa superiores que la oferta de éstos, se hace necesario poner cuidado en este campo, ya que en un futuro cercano, su utilización puede ser de gran utilidad.
11. La industria avícola en Belice, es un ejemplo de organización y desarrollo para el resto de las actividades agropecuarias beliceñas, por tanto, la defensa del sector avícola mediante la utilización de mecanismos leales al comercio (Ej. Cláusula de Salvaguardia, Normas técnicas, etc.), recurribles legalmente ante la OMC, es una buena oportunidad de trabajo conjunto y de concertación entre las entidades agropecuarias gubernamentales y el sector privado, en la búsqueda del desarrollo continuo de la agricultura de Belice.



A.5. Huevos (Grado A, lg)

a. Precio FOB	BZ\$2250/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	2250	3037.5	2925.0	2812.5	2700.0	4500
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm					
- Costo Flete y Seguro	165.0					
- Manipuleo	24.2					
- Acarreo	16.0					
- BZE Desembarco	50.6					
- Otros (Document.)	5					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	2510. 8	3298.3	3185.8	3073.3	2960.8	4760.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$3560/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.418	0.08	0.117	0.158	0.202	-0.25



B. COSTA RICA**B.1. Pollo Entero**

a. Precio FOB	BZ\$3480/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	3480	4698	4524	4350	4176	6960
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm					
- Costo Flete y Seguro	165.0					
- Manipuleo	24.2					
- Acarreo	16.0					
- BZE Desembarco	50.6					
- Otros (Documentación)	5					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	3740.8	4958.8	4784.8	4610.8	4436.8	7220.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$4400/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.176	-0.113	-0.080	-0.046	-0.008	-0.39

B.2. Muslo Entero

a. Precio FOB	BZ\$4480/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	4480	6048	5824	5600	5376	8960
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm					
- Costo Flete y Seguro	165.0					
- Manipuleo	24.2					
- Acarreo	16.0					
- BZE Desembarco	50.6					
- Otros (Document.)	5					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	4740.8	6308.8	6084.8	5860.8	5636.8	9220.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$5753/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.213	-0.088	-0.054	-0.018	0.020	-0.38

B.3. Pechuga (Deshuesada)

a. Precio FOB	BZ\$4500/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	4500	6075	5850	5626	5400	9000
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm					
- Costo Flete y Seguro	165.0					
- Manipuleo	24.2					
- Acarreo	16.0					
- BZE Desembarco	50.6					
- Otros (Document.)	5					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	4760.8	6336	6111	5886	5661	9260.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$7084/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.488	0.118	0.159	0.203	0.251	-0.23

B.4. Alas de pollo (Enteras)

a. Precio FOB	BZ\$3500/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	3500	4725	4550	4375	4200	7000
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm					
- Costo Flete y Seguro	165.0					
- Manipuleo	24.2					
- Acarreo	16.0					
- BZE Desembarco	50.6					
- Otros (Document.)	5					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	3760.8	4986	4811	4636	4461	7260.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$8063/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	1.143	0.617	0.676	0.739	0.807	0.11

B.5. Huevos

a. Precio FOB	BZ\$2960/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	2960	3996	3848	3700	3552	5920
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm					
- Costo Flete y Seguro	165.0					
- Manipuleo	24.2					
- Acarreo	16.0					
- BZE Desembarco	50.6					
- Otros (Document.)	5					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	3220.8	4256.8	4108.8	3960.8	3812.8	6180.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$3560/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	----	1996	1997	1998	1999	GATT



C. GUATEMALA

C.1. Maíz Amarillo

a. Precio FOB	BZ\$583.6/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (110%)
	583.6	787.9	758.7	729.5	700.3	1225.6
c. Costos Importación	BZ\$75.0/tm					
- Costo Flete Terrestre + Seguro	75.0					
d. Precio frontera equivalente (b+c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	658.6	862.9	833.7	804.5	775.3	1300.6
e. Precio Interno (Productor)	BZ\$396.0/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Productor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	-0.398	-0.541	-0.525	-0.507	-0.489	-0.70

C.2. Pollo Entero

a. Precio FOB	BZ\$3600/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	3600	4860	4680	4500	4320	7200
c. Costos Importación	BZ\$75.0/tm					
- Costo Flete Terrestre + Seguro	75.0					
d. Precio frontera equivalente (b+c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	3675	4935	4755	4575	4395	7275
e. Precio Interno (Productor)	BZ\$4400/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Productor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.197	-0.108	-0.075	-0.038	0.001	-0.395

C.3. Pollo Entero



a. Precio FOB	BZ\$6140/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	6140	8289	7982	7675	7368	12280
c. Costos Importación - Costo Flete Terrestre + Seguro	BZ\$75.0/tm					
	75.0					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	6215	8364	8057	7750	7443	12355
e. Precio Interno (Productor)	BZ\$5753/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Productor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	-0.074	-0.312	-0.286	-0.257	-0.227	-0.534

C.4. Pechuga

a. Precio FOB	BZ\$6960/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	6960	9396	9048	8700	8352	13920
c. Costos Importación - Costo Flete Terrestre + Seguro	BZ\$75.0/tm					
	75.0					
d. Precio frontera equivalente (b + c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	7035	9471	9123	8775	8427	13995
e. Precio Interno (Productor)	BZ\$7084/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Productor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.007	-0.252	-0.223	-0.193	-0.159	-0.494



C.5. Huevos

a. Precio FOB	BZ\$3180/tm.					
b. Precio FOB + Arancel	ref. (0%)	1996 (35%)	1997 (30%)	1998 (25%)	1999 (20%)	GATT (100%)
	3180	4293	4134	3975	3816	6360
c. Costos Importación	BZ\$75.0/tm					
- Costo Flete Terrestre + Seguro	75.0					
d. Precio frontera equivalente (b+c)	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	3255	4368	4209	4050	3891	6435
e. Precio Interno (Productor)	BZ\$3560/tm					
f. Coeficiente de Protección Nominal al Productor	----	1996	1997	1998	1999	GATT
	0.093	-0.185	-0.154	-0.121	-0.085	-0.45



D. TRINIDAD Y TOBAGO
(Preferencia Arancelaria al ser Miembro del CARICOM)

D.1. Maíz Amarillo

a. Precio FOB	BZ\$693.3/tm.
b. Precio FOB + Arancel (Miembro CARICOM, 0%)	693.3
c. Costos Importación	BZ\$183.33/tm
- Costo Flete y Seguro	64.23
- Manipuleo	14.37
- Acarreo	37.86
- BZE Desembarco	40.25
- Internamiento/	26.62
d. Precio frontera equivalente (b + c)	876.65
e Precio Interno (Productor)	BZ\$396.0/tm
f. Coeficiente de Protección Nominal al Productor	-0.55

D.2. Pollo Entero

a. Precio FOB	BZ\$4400/tm.
b. Precio FOB + Arancel (Miembro CARICOM, 0%)	4400
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm
- Costo Flete y Seguro	165
- Manipuleo	24.2
- Acarreo	16.0
- BZE Desembarco	50.6
- Otros (Documentación)	5
d. Precio frontera equivalente (b + c)	4660.8
e Precio Interno (Consumidor)	BZ\$4400/tm
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	-0.056



D.3. Pechuga

a. Precio FOB	BZ\$6360/tm.
b. Precio FOB + Arancel (Miembro CARICOM, 0%)	6360
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm
- Costo Flete y Seguro	165
- Manipuleo	24.2
- Acarreo	16.0
- BZE Desembarco	50.6
- Otros (Documentación)	5
d. Precio frontera equivalente (b + c)	6620.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$7084/tm
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	0.070

D.4. Alas

a. Precio FOB	BZ\$6300/tm.
b. Precio FOB + Arancel (Miembro CARICOM, 0%)	6300
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm
- Costo Flete y Seguro	165
- Manipuleo	24.2
- Acarreo	16.0
- BZE Desembarco	50.6
- Otros (Documentación)	5
d. Precio frontera equivalente (b + c)	6560.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$8063/tm
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	0.229



D.5. Huevos

a. Precio FOB	BZ\$3120/tm.
b. Precio FOB + Arancel (Miembro CARICOM, 0%)	3120
c. Costos Importación	BZ\$260.8/tm
- Costo Flete y Seguro	165
- Manipuleo	24.2
- Acarreo	16.0
- BZE Desembarco	50.6
- Otros (Documentación)	5
d. Precio frontera equivalente (b + c)	3380.8
e. Precio Interno (Consumidor)	BZ\$3560/tm
f. Coeficiente de Protección Nominal al Consumidor	0.053

五十五

BIBLIOGRAFIA

- BID. 1994. "Progreso Económico y Social en América Latina". Informe de 1994. Publicaciones del BID. Washington D.C. 352 pp.**
- CEPAL. 1995. "Anuario estadístico de América Latina". 1995. Santiago, Chile. 2 v.**
- FAO (Italia). 1970. Anuario FAO de Comercio. 1985, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993 y 1994. Roma. 4 v.**
- FAO (Italia). 1970. Anuario FAO de Producción. 1985, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993 y 1994. Roma. 4 v.**
- FAO/OMS. 1976. "Código Internacional Recomendado de Prácticas de Higiene para la Elaboración de la Carne de Aves de Corral". Roma, Italia.**
- FAO/OMS. 1976. "Código Internacional Recomendado de Prácticas de Higiene para la Productos de Huevo". Roma, Italia.**
- FMI. 1996. Estadísticas Financieras Internacionales. 1996. Washington D.C.**
- IICA. 1993. "Protección a la Agricultura: Marco Conceptual y Metodología de Análisis Computadorizado". Editorial IICA, San José, Costa Rica. 135 pp.**
- IICA/CEPPI. 1995. "Belize. Agricultural Sector Study". 1995. Editorial IICA, San José, Costa Rica. 260 pp.**
- MENDOZA, GILBERTO. 1991. "Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios". Editorial IICA. Segunda Edición. 343 pp.**
- OMC. 1995. "Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Ginebra, Suiza. 583 pp.**
- USDA/ERS. 1996. "Livestock, Dairy and Poultry Situation and Outlook". LDP-M-28. April 23, 1996, Washington, D.C.**

ANEXO 1.
BELICE: PRODUCTOS PARA LOS CUALES SE REQUIERE LICENCIAS DE
IMPORTACION

1. Beans (Excluding canned)
2. Bleaching Agents
3. Eggs in shell as classified under H.S. Tariff heading 04.07 y 0408.00
4. Flour (Excluding cornflour used as cereal)
5. Fresh fruit and vegetables (Excluding onions and garlic)
6. Furniture (Excluding Lceboxes)
7. Lumber and articles made of wood (Excluding musical instruments, plywood and decorated panelling)
8. Heats (All types) and meat preparations excluding canned soups
9. Mollasses and sugar (Excluding Lcing sugar)
10. Wearing apparel: T-shirts (All types) for commercial purposes
11. Beers and beverages as classified under H.S. Tariff heading 22.03 y 22.02 respectively (Excluding dietetic beverage)
12. Maize (Excluding popcorn)
13. Fuel (All petroleum products)
14. Milk (Excluding powderd milk in cans and condensed milk)
15. Gases (Butane, oxygen and acetiylene)
16. Poultry: Live, fresh, chilled or frozen (Exckuding baby chicks)
17. Citrus and beverages containing citrus products
18. Jams, jellies and pepper sauce
19. Macaroni, spaghetti, vermicelli, macaroni and cheese dinner and other similar dry pasta products
20. Matches
21. Animal feed classified under H.S. Tariff heading 23.09
22. Toilet paper and paper bags
23. Peanuts and peanuts butter
24. Boats, skiffs and canoes made of wood and fiberglass
25. Brooms



ANEXO 2 ENTREVISTAS

Para recabar información más detallada sobre la industria y sobre el problema específico, se sostuvieron las siguientes entrevistas con funcionarios, personeros de organizaciones del sector privado y productores individuales:

a. Funcionarios

- * El RH Manuel Esquivel, Primer Ministro
- * El Sr. Ministro de Agricultura, RH Rosell García, se encontraba en misión oficial en Taiwan, por lo que no se le pudo entrevistar en su lugar nos atendió Mr. Crecensio Sosa, Permanent Secretary Ministry of Agriculture (former Permanent Secretary Ministry of Trade and Industry)
- * Mr. Efraín Aldana, Chief Agricultural Officer
- * Mr. Bern, Chief Agricultural Heald Officer
- * Mr. José Castellanos, Chief Policy, Analisys and Economic Unit, Ministry of Agriculture
- * Mr. Phillip Tate, Analisys and Economic Unit, Ministry of Agriculture
- * Mr. Attam Parkash, Trade Policy and Facilitation Adviser, Ministry of Trade and Industry
- * Mr. Richard Reed, Ministry of Trade and Industry (la entrevista no se pudo realizar por motivos ajenos)

b. Asociaciones

- * Mr. Albin Henderson, Executive Director Belice Chamber of Commerce
- * Mr. Abel D. Loewen, Chairman, Mr. Jake G. Thiessen and Mr. Denver P. Plett, Belice Poultry Association
Por los productores de alimentos balanceados, Mr. John Dueck, Reimers Feed Mill
- * Por los incubadores de huevo, Mr. J.G. Thiessen
- * Por los procesadores de pollo, Mr. David D. Thiessen, General Manager, Quality Poultry Products
- * Por los acopiadores y distribuidores de huevo, Mr. John Brown, Henry Brown and Allan Reimer



