

IICA



Centro Regional Andino

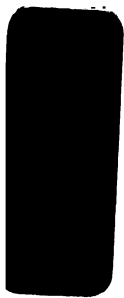
**CONTINUACIÓN DEL PROCESO
DE REFORMA DE LA POLÍTICA
AGRÍCOLA DE LOS PAÍSES
MIEMBROS DE LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DE COMERCIO**

**PREPARACIÓN DE LAS
NEGOCIACIONES 1999**

CICLO TALLERES PAÍSES ANDINOS

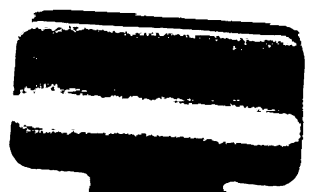
Lima - Perú, Marzo de 1999





f

-

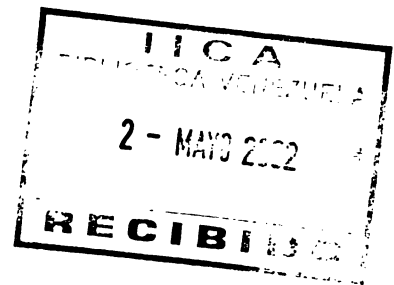


IICA
BIBLIOTECA VENEZUELA
* 2 - MAYO 2002 *
RECIBIDO

00001039



Centro Regional Andino



**CONTINUACIÓN DEL PROCESO DE REFORMA DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA
DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE
COMERCIO**

PREPARACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES 1999

CICLO DE TALLERES PAÍSES ANDINOS

Proyecto Multinacional sobre Comercio e Integración

Lima-Perú, Abril de 1999

IICA
B-1

A3/PE

Nº. 99-002

A3/PE99 - 002

ISSN - 0534 - 5391

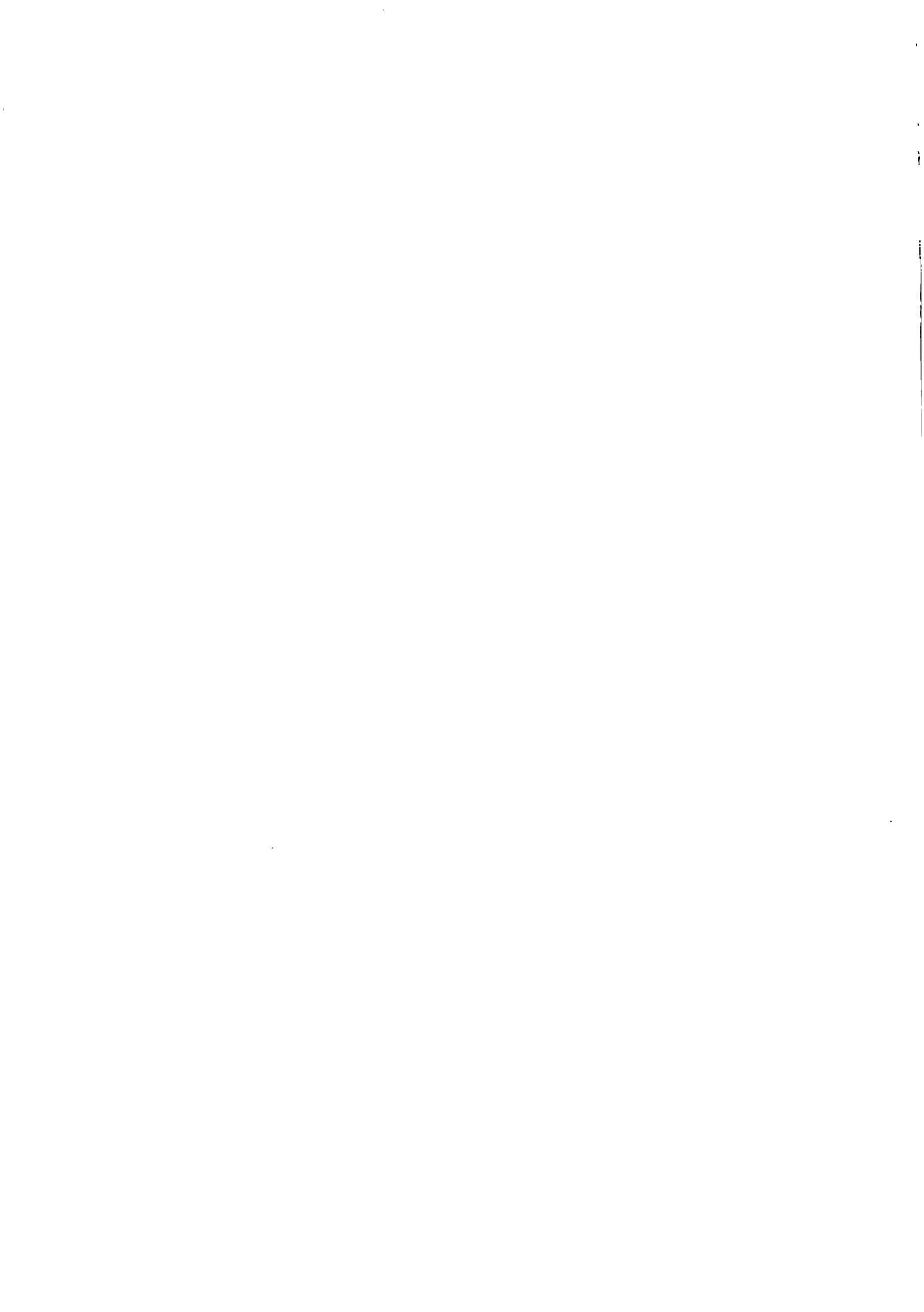
BV 10818

Este documento pretende ser utilizado con fines didácticos para la capacitación de funcionarios del sector público y privado de los países andinos vinculados o interesados en las negociaciones agrícolas internacionales. Las opiniones y comentarios son de estricta responsabilidad del autor y no necesariamente representa la opinión del IICA en temas generales o particulares.

Finalmente, queremos agradecer al consultor Santiago Espinal C. por la labor realizada en el desarrollo de este documento.

INDICE

| | |
|---|-----------|
| PRESENTACION | 1 |
| PARTE I | 3 |
| EL ACUERDO SOBRE AGRICULTURA DE LA RONDA URUGUAY | |
| 1.1- Objetivos del Acuerdo | 3 |
| 1.2- Algunos efectos de la Ronda Uruguay en el mercado agrícola mundial | 5 |
| PARTE II | 9 |
| PREOCUPACIONES EXPUESTAS DENTRO DEL PROCESO DE REFORMA DE LA POLITICA AGRICOLA DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA OMC Y PERSPECTIVAS PARA LA NEGOCIACION | |
| 2.1- Acceso a mercados | 9 |
| 2.2- Contingentes arancelarios | 10 |
| 2.3- Salvaguardia especial agrícola | 14 |
| 2.4- Tratamiento especial a países en desarrollo | 16 |
| 2.5- Ayuda interna | 17 |
| 2.6- Subsidios a las exportaciones | 20 |
| 2.7- Empresas comercializadoras del Estado | 21 |
| 2.8- Preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional | 24 |
| BIBLIOGRAFIA | 27 |



PRESENTACION

Tal como está previsto en el Artículo 20 del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay, a finales de 1999 deben comenzar las negociaciones para la continuación del proceso de reforma de la política agrícola de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio. La Conferencia Ministerial a realizarse en Seattle (Estados Unidos) durante los días del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999 deberá pronunciarse, basada en las recomendaciones del Consejo General, sobre la duración, estructura de la negociación y su metodología en las áreas de agricultura y servicios, cuyos acuerdos respectivos prevén una nueva negociación a partir de 1999.

Es evidente la importancia que esta negociación va a tener para el futuro del sector agropecuario de los Países Andinos, en tanto que en ella es probable que se profundicen compromisos en materia de reducción de barreras a la liberalización del comercio, lo que va a delimitar el papel de la agricultura en el desarrollo económico y social del mundo del futuro. Esta negociación, por lo tanto debe mirarse como una oportunidad para mejorar las condiciones de acceso de los productos agrícolas y agroindustriales de los países de la Comunidad Andina al mercado internacional y preservar las condiciones de acceso al mercado interno más convenientes para un desarrollo sectorial competitivo, equitativo y sostenible.

Si bien una nueva Ronda se lanza en un período de recesión económica para los países de América Latina, producto de la Crisis Asiática, mas que nunca se evidencia la importancia de mantener un enfoque a largo plazo que permita situarnos por sobre la coyuntura económica adversa, reafirmando los principios generales del GATT y en la búsqueda de un sistema global de comercio equilibrado, transparente y previsible.

En este contexto, este documento pretende hacer un aporte de manera de facilitar el intenso proceso de las negociaciones en las que están abocados los países andinos en el marco del Proyecto Multinacional sobre Comercio e Integración del Centro Regional Andino .

El trabajo se divide en dos Partes; la Primera se realiza una síntesis sobre los objetivos del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay y los impactos que ha tenido sobre el sector. En la Segunda Parte se detalla algunas de las preocupaciones expuestas dentro del proceso de reforma de la Política Agrícola de los países Miembros de la OMC en torno a cada punto de lo que puede ser la agenda de negociación.

Manuel Otero Justo
Director del Centro Regional Andino del IICA

Jorge Caro Crapivinsky
Jefe del Proyecto Multinacional sobre Comercio e Integración



I. EL ACUERDO SOBRE AGRICULTURA DE LA RONDA URUGUAY

1.1- Objetivos del Acuerdo.

El objetivo fundamental del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay es reformar los principios y disciplinas que regulan la política del sector, así como reducir las distorsiones en el comercio agrícola causadas por el proteccionismo. Las diversas prácticas que se han generalizado desde los años ochenta en los países desarrollados para proteger al sector agrícola de los cambios en el mercado mundial, han creado una distorsión básica entre los precios internos y los precios en el mercado mundial de los productos agropecuarios. El mantener de manera artificial, mediante diferentes tipos de protección, un precio diferencial positivo entre precio interno y precio mundial, solo genera más altos precios para el consumidor. Se sostiene que un mercado más liberalizado permite a largo plazo reducir los precios.

Para ello se han creado unos compromisos que los países Miembros deben cumplir gradualmente en un periodo que va desde el comienzo de la implementación del Acuerdo en 1995, hasta el 2000 (para los países desarrollados) y hasta el 2004 (para los países en desarrollo). Estos nuevos compromisos están regulados por normas que están contenidas en los diferentes Artículos y Anexos del Acuerdo y deben aplicarse a los siguientes temas:

- **Acceso a mercados:** diversas restricciones comerciales que afectan a las importaciones.
- **Ayuda interna:** subvenciones y otros programas, incluidos los que elevan o garantizan los precios al productor y los ingresos de los agricultores.
- **Las subvenciones a la exportación y otros métodos utilizados artificialmente para lograr que las exportaciones sean competitivas.**

Todas las reducciones acordadas en la Ronda Uruguay respecto a las anteriores políticas deben estar definidas numéricamente, ya sea por porcentajes establecidos o por cálculos. En el Acuerdo solo aparecen ya establecidas las cifras de reducción de los aranceles, la ayuda interna, y las subvenciones a la exportación. Las demás cifras representan objetivos empleados para calcular las listas de compromisos jurídicamente vinculantes de los países. Las metas cuantitativas ya establecidas para reducir subvenciones y protección son:

- **Aranceles:**

Reducción media general para todos los productos agropecuarios: 36% (países desarrollados) y 24% (países en desarrollo).

Reducción mínima por producto: 15% (países desarrollados) y 10% (países en desarrollo).

- **Ayuda interna:**

Total de reducciones de la Medida Global de la Ayuda (MGA) en el sector (periodo de base: 1986-88): 20% (países desarrollados) y 13% (países en desarrollo).

- **Exportaciones:**

Valor de las subvenciones: 36% (países desarrollados) y 24% (países en desarrollo)

Cantidades subvencionadas (periodo base 1986-88): 21% (países desarrollados) y 14% (países en desarrollo).

Cabe anotar que los países menos adelantados (una categoría dentro de los países en desarrollo), no tienen que asumir compromisos de reducir los aranceles ni las subvenciones. Durante el periodo de aplicación, de seis años de duración, los países en desarrollo están autorizados, bajo ciertas condiciones, a reducir los costos de comercialización y de transporte de las exportaciones. En estos cálculos el nivel de base de las reducciones arancelarias fue el tipo consolidado antes del 1 de enero de 1995; o, en el caso de los aranceles no consolidados, el tipo aplicado efectivamente en septiembre de 1986, cuando comenzó la Ronda Uruguay.

Si bien la finalidad del Acuerdo es lograr la máxima liberalización posible del mercado agrícola, muchos países no están en la posición de poder asumir esos cambios estructurales sin generar graves desequilibrios en sus economías internas, especialmente los países en desarrollo. El Acuerdo autoriza a los gobiernos a prestar ayuda a sus economías rurales, pero preferiblemente por medio de políticas que ocasionen menos distorsiones al comercio. Así mismo, existen disposiciones especiales que se refieren a los intereses de los países cuyo abastecimiento de alimentos depende de las importaciones respecto a los países más pobres; en una decisión ministerial especial se establecen objetivos y ciertas medidas para el suministro de ayuda alimentaria y ayuda para el desarrollo agrícola, también se refiere a la posibilidad de asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial para financiar las importaciones comerciales de alimentos. También se puede recurrir a disposiciones o cláusulas de paz destinadas a reducir la probabilidad de que surjan diferencias o impugnaciones con respecto a las subvenciones agrícolas durante un periodo de nueve años.

La nueva norma de acceso a los mercados para los productos agropecuarios es un régimen de solo aranceles. Antes de la Ronda Uruguay, algunas importaciones de productos agropecuarios estaban limitadas por contingentes y otras medidas no arancelarias. Además se aseguraba que las cantidades importadas antes de la entrada en vigor se pudieran seguir importando, y se garantizaba que algunas nuevas cantidades quedarán sujetas a derechos de aduana que no fueran prohibitivos. Esto se logró mediante un sistema de contingentes arancelarios, es decir tipos arancelarios inferiores para determinadas cantidades y tipos más elevados para las cantidades que superan el contingente.

En el caso de los productos cuyas restricciones no arancelarias han sido convertidas en aranceles, los gobiernos están autorizados a adoptar medidas de urgencia especiales: salvaguardias, a fin de evitar que su producción interna se vea afectada por una caída de los precios o un notable aumento de las importaciones. El Acuerdo determina cuándo y cómo se pueden aplicar estas medidas de urgencia; por ejemplo, no se pueden aplicar a las importaciones comprendidas en un contingente arancelario.

En cuanto a la ayuda interna o las políticas nacionales que tienen efectos directos sobre la producción y el comercio, el Acuerdo distingue entre los programas de ayuda que estimulan directamente la

producción y aquellos que no tienen ningún efecto. Para reducir dichas políticas, los Miembros de la OMC han calculado la magnitud de la ayuda de este tipo que prestaban anualmente al sector agropecuario en el periodo base 1986-88, utilizando una fórmula denominada "Medida Global de la Ayuda Total" o "MGA total". Las medidas que tienen efectos mínimos en el comercio no tienen restricciones para su aplicación, y están incluidas tanto en la llamada caja verde como en la caja azul. En la caja verde figuran medidas tales como: la investigación, la lucha contra las enfermedades, la infraestructura y la seguridad alimentaria. También se incluyen pagos directos a los agricultores que estimulan la producción, como ciertas formas de ayuda directa a los ingresos, la asistencia a los agricultores para ayudar al reajuste del sector y los pagos directos en el marco de programas ambientales o de asistencia regional. En la caja azul, están permitidos ciertos pagos directos a los agricultores a quienes se exige limitar la producción.

Por otro lado, el Acuerdo prohíbe las subvenciones a la exportación, a menos que estas se especifiquen en las listas de compromisos de los países miembros. Una vez que se incluyen en una lista, el Acuerdo exige a los miembros de la OMC que reduzcan la cantidad de dinero que gastan en subvenciones a la exportación y las cantidades de las exportaciones subvencionadas. Todas las disposiciones, y los diversos elementos del Acuerdo serán revisados en detalle en el segundo capítulo.

1.2- Algunos efectos de la Ronda Uruguay en el mercado agrícola mundial.

Las proyecciones realizadas por la FAO indican que el crecimiento global de la producción de determinados productos habrá disminuido para el año 2000 en comparación con los años ochenta. Así mismo demuestran que las repercusiones de la Ronda Uruguay en la producción agropecuaria mundial son insignificantes. De todas maneras se registra un ligero impacto positivo, en cuanto a la producción y exportación de ciertos productos, localizado en algunos países de Asia, Latinoamérica, Oceanía, y en Estados Unidos.

La mayor disminución de la tasa de crecimiento de la producción a nivel mundial corresponde al arroz, la carne no bovina, los productos lácteos, el café y el cacao. En cambio, se prevé cierto aumento para el té y el banano. En cuanto al consumo mundial, suponiendo que el crecimiento demográfico sea del 1.7% al año, se prevé una reducción del consumo por habitante para los productos lácteos, la carne de bovino, los cereales y el café, mientras que debiera subir el consumo por habitante de aceites vegetales, algunas carnes, té, bananos, cacao y caucho. En conjunto, el Acuerdo sobre Agricultura, hará disminuir ligeramente el ritmo de crecimiento del consumo en los países de bajos ingresos y con déficits en la seguridad alimentaria. En cuanto al impacto del Acuerdo en los precios internacionales: estos habrán crecido para el 2000 en un 7%, mientras que sin Acuerdo lo hubieran hecho en un 3%, como resultado de la reducción de los subsidios. Los precios internos en promedio habrán crecido sobre todo en Latinoamérica y Asia.

Las repercusiones que tendrán para los países las perspectivas revisadas sobre los mercados hasta ahora (41% del total del mercado agrícola mundial) tras la aplicación de la Ronda Uruguay, se derivan de los cambios en los precios de mercado, las nuevas oportunidades de mercado para las exportaciones y el grado en que las señales externas de los mercados se transmiten a los productores y consumidores. Para el conjunto de los países desarrollados, con o sin el Acuerdo sobre Agricultura,

se prevé un marcado descenso del crecimiento de la producción y del consumo de los principales productos agrícolas. Para el comercio se prevé un descenso aún mayor.

En Europa occidental, el principal cambio registrado es un notable incremento de sus importaciones netas de los principales productos agrícolas desde un nivel neto (f.o.b) de 4 000 millones de dólares (USD) en 1989-90 hasta 13 400 millones para el año 2000, incluido un aumento substancial como consecuencia de la Ronda Uruguay. La región exportará menos cereales, semillas oleaginosas, leche y azúcar, mientras que se prevé que el volumen de las importaciones crecerá en el caso de los cereales, grasas y aceites, y ciertas carnes y productos tropicales. En lo que corresponde a Europa oriental y la zona de la antigua Unión Soviética, se prevé que la factura de las importaciones de los principales productos agrícolas registrará un descenso, al igual que las exportaciones. El déficit de importaciones resultante se contraería de 10 500 millones de dólares a 7 800 millones. La baja del déficit de importaciones es atribuible sobre todo al descenso previstos del consumo de cereales, leche y otras carnes. En lo que se relaciona a otro país desarrollado importador neto; Japón, se prevé que el déficit neto de importaciones correspondiente a los principales productos agrícolas aumentará desde 12 500 millones de dólares a 21 200 millones. Con o sin Ronda Uruguay, se prevén grandes incrementos en las importaciones de carne, otros productos alimenticios básicos y productos tropicales, pero la Ronda dará lugar a una aumento considerable del gasto en importación de los principales productos agrícolas. Entre los países desarrollados, los principales beneficiarios serán América del Norte, cuyas exportaciones netas pasarán de 15 000 millones de dólares a 22 900 millones, y Oceanía con unas exportaciones que crecerán de 11 600 a 18 100 millones. Ambas regiones se beneficiarán del aumento de las exportaciones de cereales, grasas y aceites, carne y leche.

En cuanto a Africa, es necesario tener en cuenta primero que casi todos los países del continente son "menos adelantados" (28 de 50) y países de bajos ingresos con déficit de alimentos (43); de modo que sus exportaciones tienen acceso preferencial en virtud de acuerdos como la Convención de Lomé. El alza en los precios de los productos de toda la llamada zona templada, indica que la factura de las importaciones subirá en promedio considerable para Africa. Pasará de 8 400 millones de dólares (f.o.b en 1987-89) a 14 900 millones en el año 2000, estimándose el aumento debido a la Ronda Uruguay en el 15%. El incremento es atribuible tanto a los precios como al crecimiento demográfico y en menor medida a impactos ambientales como erosión de tierras cultivables y escasez de agua. Se considera que el efecto sobre la producción será en el mejor de los casos ligeramente positivo, mientras que el consumo disminuirá algo. El volumen de consumo per cápita de productos alimenticios básicos para el año 2000 seguiría siendo precario, incrementándose en el caso del arroz, el maíz, las semillas oleaginosas y las aves de corral y reduciéndose en el caso de otros cereales secundarios, carne de bovino, carne de ovino y leche. La Ronda Uruguay apenas modificará ese escenario pesimista. Se prevé que las posibilidades de aumentar las exportaciones mejorarán en el caso del maíz, el sorgo, grasas, aceites y harinas oleaginosas y también en el caso de varios productos tropicales. En general, el valor de las exportaciones agrícolas de Africa podría aumentar desde 7 100 millones de dólares (1987-88) a 10 200 millones en el 2000. El efecto de la Ronda Uruguay sería un aumento del valor de las exportaciones de 800 millones de dólares, algo menos de una cuarta parte del crecimiento global. Sin embargo, también hay que tener en cuenta la posible pérdida de valor potencial resultante de la reducción de los mercados preferenciales; pérdida que podría estimarse en unos 200 millones de dólares.

En el medio oriente no habrá grandes variaciones en producción, comercio y consumo, pero sí en importación. Esta región es ante todo una importadora neta, que depende ampliamente de las importaciones de alimentos y exporta algodón y diversos productos hortícolas. Sólo dos países figuran en el grupo de los "menos adelantados", sin embargo una minoría son miembros de la OMC, y aunque las variaciones en los mercados afectarán también a los países que no son miembros, sus políticas no se modificarán necesariamente. La subida de los precios de los productos alimenticios básicos ofrecerá a todos los países de esta región la oportunidad de trasladar el aumento de los precios a sus agricultores, dando de este modo un impulso a la producción, pero probablemente seguirán siendo grandes importadores netos. Se prevé que el costo de las importaciones agrícolas aumentará considerablemente, desde 18 900 millones de dólares en 1987-89 a 27 000 millones para el año 2000. No cabe esperar un aumento considerable del consumo per cápita, que en todos los países se sitúa ya en niveles relativamente altos, pero si se prevén algunos cambios: se pronostica que el consumo per cápita de cereales se reducirá, mientras que la utilización de piensos aumentará, así como de grasas y aceite y en menor medida de carne.

El lejano oriente, es en general un exportador neto de arroz, grasas y aceites y productos tropicales, y un importador neto de otros cereales y productos lácteos. En particular se prevén grandes aumentos de las importaciones de forraje para el sector ganadero en expansión, cuya producción se espera que crezca en más de un 5% al año. También se prevé un gran incremento de las importaciones de productos lácteos y azúcar. En general se pronostica que las importaciones agrícolas crecerán en un 56% hasta llegar a 47 000 millones de dólares. La Ronda Uruguay estimularía el crecimiento económico, por lo general rápido, de esta región, en el que se sustenta el aumento de las importaciones. Como resultado de ello se prevé un crecimiento del consumo per cápita de productos agrícolas, en particular de carne, grasas y aceites, piensos, y de todos los productos tropicales. No se prevé que este acelerado crecimiento del consumo perjudique a las exportaciones agrícolas, cuyo aumento se cifra en 20 000 millones dólares entre 1987-89 y el 2000.

Finalmente, en lo que correspondiente a América Latina y el Caribe, sólo un país figura entre los menos adelantados, aunque hay 9 con bajos ingresos y déficit de alimentos. La región en su conjunto es importadora neta de cereales, aún cuando varios países de la región, en particular Argentina y Uruguay, son exportadores. Se prevé que el alza de los precios de casi todos los productos agrícolas dará lugar a un aumento considerable de las facturas de importación especialmente para el trigo, arroz, grasas, aceites, carne de bovino, productos lácteos y azúcar. La mayor parte del incremento de las importaciones hasta el año 2000 se deberá a factores como el crecimiento de los ingresos y la población. Sin embargo, la Ronda Uruguay tendrá por efecto un aumento de estas importaciones en otros 900 millones de dólares, atribuible casi en su totalidad al incremento de los precios. Se prevé que, gracias al rápido crecimiento relativo de los ingresos per cápita, aumentará el consumo por habitante de una amplia variedad de productos, en particular grasas y aceites, aves de corral, algunas carnes y cereales. Un aspecto alentador es el relativo a los ingresos de exportación, los cuales habrán crecido para el 2000 en 3.8 % anual respecto a su volumen de referencia en el periodo 87-89. El valor total de las exportaciones de la región habrá ascendido en el 2000 a 46 000 millones de dólares, desde los 31 000 millones en el periodo base. En cuanto a América del Sur se prevé que está, en general, en condiciones de obtener beneficios comerciales considerables; el problema es que algunos de los importadores netos de alimentos tendrán que pagar más por sus importaciones de alimentos, para lo cual se necesita asistencia.

Si hablamos de países, excluyendo a los Estados Unidos, impacto positivo del Acuerdo sobre Agricultura, se concentra en un 80% en Argentina, China, India y Pakistán, en su producción y exportaciones. También es importante resaltar que existen otros aspectos positivos que no se expresan necesariamente en una mayor producción y que pueden a largo plazo dinamizar el comercio mundial de productos agropecuarios: por ejemplo, tres cuartos de las rebajas mundiales en subsidios a la exportación, cuyo volumen alcanzará 19 millones de toneladas, serán llevadas a cabo por Estados Unidos y Canadá. Así mismo se incrementará el consumo en tres grandes mercados nacionales: Estados Unidos, Polonia y Sudáfrica.

II. PREOCUPACIONES EXPUESTAS DENTRO DEL PROCESO DE REFORMA DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA OMC Y PERSPECTIVAS PARA LA NEGOCIACIÓN.

2.1- Acceso a mercados.

Uno de los elementos centrales dentro del Acuerdo sobre la Agricultura es el Artículo 4 que establece las concesiones sobre acceso a mercados. Estas concesiones, consignadas en las listas de compromisos, se refieren a consolidaciones y reducciones de los aranceles y a otros compromisos. Los Miembros no pueden mantener, adoptar o establecer medidas restrictivas al acceso al mercado interno mientras estas no se hayan convertido en derechos de aduana propiamente dichos. Estas medidas comprenden las restricciones cuantitativas de las importaciones, los gravámenes variables a la importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales, las medidas no arancelarias mantenidas por empresas estatales del Estado, las limitaciones voluntarias de las exportaciones y otras medidas similares. Cuando estas medidas se hallan convertido en derechos de aduana o aranceles, se podrá aplicar a la importación de un producto agropecuario las disposiciones de Salvaguardia Especial Agrícola; así mismo quedan exentas de la necesidad de conversión de dichas medidas, las condiciones que determinan el Trato Especial.

El procedimiento central de este Artículo, es pues, convertir las restricciones arancelarias en aranceles mismos, proceso que se conoce como arancelización o tarificación. Precisamente entorno a este procedimiento, se expresan algunas de las preocupaciones nacionales expuestas en el proceso de análisis e intercambio de información.

Algunos de los problemas surgidos en el proceso de implementación del Acuerdo, relativos a los puntos que componen el tema de Acceso a mercados pueden sintetizarse como se menciona a continuación:

Régimen arancelario:

- Como consecuencia del proceso de arancelización, quedaron niveles excesivamente altos e incluso en algunos casos hacen presumir que impiden el comercio. Algunas condiciones han predeterminado este fenómeno; los niveles arancelarios que resultaron del proceso de arancelización de la Ronda Uruguay, eran altamente prohibitivos para muchos importantes mercados agrícolas. Además los problemas de escalamiento y dispersión en los aranceles aún persisten, pese a una tendencia al mejoramiento en estas áreas .
- En ciertos casos el proceso de conversión no implicó la desaparición de ciertas medidas de protección en frontera como los sistemas de precios de entrada (régimen de precios mínimos de importación).
- Existen otros instrumentos que pueden ser utilizados como medida de protección, como los sistemas de licencias no automáticas en la importación de productos agrícolas; cuya compatibilidad con el Artículo 4 debería analizarse.

Contingentes arancelarios¹ :

- Es necesario examinar tanto el comercio existente en los productos en donde sólo se aplica arancel (cuando no existen compromisos de cuotas), como en los casos en donde existan cuotas arancelarias o contingentes arancelarios (como resultado de compromisos en acceso corriente o acceso mínimo).
- Han surgido problemas en la aplicación de las cuotas arancelarias o contingentes arancelarios como: transparencia en su administración y monitoreo; asignación de las cuotas arancelarias a abastecedores preferenciales o a los países no miembros de la OMC; asignación de cuotas arancelarias a las empresas comercializadoras del Estado y otras organizaciones de productores; subasta de licencias para la utilización de contingentes; limitaciones y condicionamientos a las importaciones de productos en particular (elementos específicos dentro de los mecanismos de aplicación de los contingentes arancelarios).

Trato Especial:

- Un comercio más transparente exige terminar con las excepciones del Trato Especial, en virtud de las cuales algunos países están exentos de compromisos de arancelización en algunos productos.

Los planteamientos hechos por algunos países sugieren fórmulas para avanzar hacia reglas más claras y equitativas para mejorar el Acceso a mercados, tales fórmulas son:

En cuanto al régimen arancelario:

- Ir más lejos en la reducción de aranceles a través de los siguientes mecanismos:
- Fórmula de los Estados Unidos: reducción de 15% por producto; 36% en promedio.
- Armonización de tarifas para reducir el escalamiento y la dispersión arancelaria.
- Armonización multilateral de estándares para reducir costos de conformidad y proteccionismo disfrazado.
- Derogar las excepciones del Anexo 5 al Artículo 4 en cuestión de acceso mercados.
- Establecer principios de variabilidad de tarifas dentro de límites fijados por techos.

2.2- Contingentes arancelarios.

La mayoría de los contingentes arancelarios quedaron establecidos luego del proceso de arancelización de la Ronda Uruguay, sustituyendo a los anteriores contingentes y demás obstáculos no arancelarios. Los CA tienen por objeto asegurar que ningún país exportador resulte perjudicado como consecuencia de la arancelización, proporcionando a los exportadores mayores oportunidades de acceso a los mercados (proveen un volumen de importación a un arancel bajo para los países exportadores, mien-

¹ Tanto el tema de Contingentes arancelarios como de Salvaguardia especial agrícola serán tratados en puntos aparte.

tras aplican y consolidan los compromisos globales de reducción de los aranceles: compromiso de reducción de aranceles a 6 años de un 36% en promedio y 15% por producto para países desarrollados, y a 10 años con una reducción de 24% y 10% respectivamente para países en desarrollo).

Anteriormente, más del 30% de los productos agropecuarios se encontraban sometidos a contingentes o a restricciones a la importación. Los nuevos contingentes arancelarios no se pueden interpretar como barreras extremas, sino como un segundo nivel de protección; la protección a los productores nacionales ya existe, de manera combinada, con los efectos potenciales de la Salvaguardia Especial Agrícola para aquel comercio que no está comprendido dentro de aranceles. Sin embargo, para Miembros como Australia y EE.UU, se ha establecido un elevado número de contingentes arancelarios para los productos agrícolas, y el cumplimiento de estos compromisos ya está planteando dificultades tanto a los países importadores como exportadores.

Existen dos tipos de contingentes arancelarios: el contingente arancelario global, y el contingente arancelario por países. Cuando se establece el primero, todos los países miembros pueden competir para tener acceso a la cantidad que estará gravada con el derecho aplicable dentro del contingente. La cuantía disponible, no se ha asignado a ningún país en particular. El país de origen del producto no se determina previamente, así el contingente es administrado por el importador. Para administrar este tipo de contingente se utiliza la asignación por orden de recepción de las solicitudes y el régimen de licencias de importación no automáticas. En el segundo tipo de contingente, se concede a un solo país, determinado acceso a una porción ínfima del contingente arancelario. Tanto el país importador como el país exportador conocen el origen y la cantidad del producto, así cualquiera de los dos podrá administrarlo y obtener la renta contingentaria (el valor, monetario o no, que lleva consigo la capacidad de acceder a una mercado restringido). En este contingente se utilizan los mismos métodos de administración, pero también se pueden usar las licencias de exportación.

De otro lado, alrededor de la asignación y administración, es precisamente donde se generan la mayor cantidad de preocupaciones sobre los contingentes arancelarios en las comunicaciones expuestas en el Proceso de análisis e intercambio de información.

Estas preocupaciones tienen que ver con:

- **Asignación de los CA:** si hablamos de un contingente arancelario por países, ambos países desean obtener la renta contingentaria lo cual complica la selección del método de administración.
- **La diversidad y en algunos casos la complejidad y discrecionalidad de los métodos de administración de los CA estipulados dentro del Acuerdo sobre Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación del Acuerdo GATT-OMC como:**
 - El régimen de licencias de importación puede ofrecer una gestión más ordenada de las importaciones comprendidas en el contingente arancelario, sin embargo es burocrático, intervencionista y da lugar a intereses creados (en el caso de importadores o exportadores cuyo sustento se vería amenazado por la reducción de la protección frente a las importaciones o la reducción de las subvenciones a la exportación en el extranjero).

- La asignación por orden de recepción de solicitudes: el método es sencillo desde el punto de vista administrativo y no impone al país exportador medidas adicionales de frontera, así evita burocracia e intereses; es más transparente que otros métodos de asignación; no reserva ningún contingente para determinados proveedores; refleja al máximo un régimen de exportación basado exclusivamente en derechos arancelarios; permite la participación de nuevos solicitantes; es viable en casos en que no haya una tradición de importaciones. En cambio, genera precipitación y congestión (sobre todo cuando existe mucha demanda); un posible aumento en las importaciones, con efectos perturbadores; puede perturbar en forma desleal las modalidades establecidas del comercio (sobre todo si estimula las importaciones al comienzo del periodo del contingente arancelario) y puede también causar incertidumbre a los exportadores, especialmente si el contingente es de magnitud reducida².
- En el sistema de licencias de exportación, el exportador obtiene las rentas contingentarias mediante el control de las exportaciones; algunos Miembros han sugerido dividir los contingentes arancelarios por países abastecedores, como lo establece el Artículo XIII del GATT, y permitir las licencias de exportación. Según estos, las licencias de exportación permiten compensar a los exportadores por las distorsiones causadas por el contingente arancelario. Este régimen de licencias, al igual que el de licencias de importación puede ser complejo ya que se requiere además una licencia de importación. El sistema de licencias en general, también puede agravar las distorsiones inherentes al contingente arancelario al estrangular la competencia y facilitar la manipulación del gobierno del país exportador.
- Finalmente, algunos métodos de asignación de licencias de importación que no son las licencias tradicionales, ni la asignación por orden de recepción de solicitudes, como sorteos o subastas, han sido propuestos como alternativa por algunos países. Estos tienen igualmente ventajas y desventajas, que se detallan a continuación.

 - La asignación por sorteo, podría evitar los intereses creados pero fomenta la participación de especuladores que no son importadores, que solo adquieren licencias por el valor que tienen en el mercado y obtienen acceso a él en lugar de los verdaderos importadores; aunque podría aplicarse un requisito de utilización de licencias, de hecho el párrafo 5 j) del Artículo 3 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación exige que al asignar nuevas licencias, los Miembros tengan en cuenta la utilización de las licencias anteriores. Además está la posible falta de transparencia de la estructura de un sistema de asignación por sorteo podría facilitar la manipulación por el gobierno.

² Las ventajas de este método son expuestas por Nueva Zelanda, y ampliadas considerablemente por Australia. Este último propone soluciones específicas para este método: establecer tramos trimestrales o semestrales durante todo el año; si las cantidades del contingente son reducidas y la demanda grande, se puede considerar la posibilidad de conceder trato arancelario exclusivamente o de aumentar el tamaño del contingente; velar por qué los CA se asignen en relación con tratos/pedidos y no respecto a la llegada efectiva de envíos; prever sanciones por la no utilización del contingente; establecer un sistema eficiente de reasignación en relación con el CA no utilizado; y crear un sistema de administración central.

- El sistema de subastas, si es realizado de manera abierta a la empresa privada por el gobierno, ofrece las mejores posibilidades de transparencia, además del uso íntegro del contingente³ (ya que quien invirtió al precio más alto es muy probable que lo utilice íntegramente), y mayor orientación hacia el mercado teniendo en cuenta las distorsiones inherentes a los CA. Entre sus problemas se puede observar que el sistema de subastas no es compatible con la OMC; aunque varios países lo han aplicado, otros se han declarado en contra de hacerlo; otro problema se presenta en los intereses de algunos gobiernos, opuestos a la liberalización, para conservar ingresos generados por las subastas; todo lo anterior dificultaría el establecimiento de una relación a largo plazo entre importadores y exportadores ya que no se podría garantizar que los importadores que recibieron licencias este año las vuelvan a recibir⁴.
- Asignación de los contingentes arancelarios a empresas comerciales del Estado: estas pueden tener gran influencia en la administración de un contingente arancelario como importadores o exportadoras. En el comercio de Estado la decisión de importar es de carácter administrativo y puede no estar basada en consideraciones de mercado, es difícil determinar si los exportadores reciben todo el valor de la concesión. Existe a su vez un problema de dualidad que puede complicar el hecho de determinar si se han dado o no las oportunidades adecuadas para importar: cuando un gobierno desarrolla comercio de Estado y aplica al mismo tiempo un contingente arancelario. Otro posible problema es que si una empresa comercial del Estado es un exportador monopolista, puede recurrir a varias tácticas para obtener una cuantía máxima de rentas contingentarias (puede por ejemplo negarse a tratar con ciertos importadores, manipular precios o adoptar comportamientos anticompetitivos).

Las preocupaciones expresadas por los países y sus posibles soluciones conducen a señalar que las posiciones en la nueva negociación podrían ser las siguientes, en términos generales:

- Eliminar los contingentes arancelarios.
- Clarificar y reglamentar los procedimientos de asignación y administración.
- Mantener el acceso actual pero aceptarlo como una medida transitoria.
- Arancelizar los contingentes arancelarios con una reducción del techo arancelario.

³ El párrafo 5 h) del artículo 3 del Acuerdo sobre Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación dice: "al administrar los contingentes, los miembros no impedirán que se realicen las importaciones de conformidad con las licencias expedidas, ni desalentarán la utilización íntegra de los contingentes". Nueva Zelanda propone (25/8/97), suspender la aplicación del contingente y permitir que el comercio se realice al tipo aplicable dentro del contingente arancelario o al tipo de derecho aplicado, si es más bajo.

⁴ Cabe aclarar que algunos de estos posibles problemas son superables a medida que se desarrolla el mercado de un producto, llegando a competir con éxito para la obtención de licencias solo los importadores que realmente hallan invertido en el producto.

2.3- Salvaguardia especial agrícola.

Las disposiciones de salvaguardia especial agrícola (SGE), se incluyeron en el Acuerdo sobre Agricultura para disipar las preocupaciones en el sentido de que la eliminación de las medidas no arancelarias y su conversión en aranceles ordinarios (arancelización), podría dar lugar a una inundación de importaciones que desplazaría la producción nacional o reduciría los precios internos. El Artículo 5 del Acuerdo, establece las condiciones en las que los países Miembros podrán recurrir a aumentos temporales de derechos sobre determinados productos agrícolas, a fin de invocar la SGE; esta dispone la aplicación temporal de un derecho adicional, que se añade a los derechos arancelarios aplicados en los casos de aumento del volumen de las importaciones o de reducción de los precios de las importaciones. Las condiciones mencionadas para su aplicación son: primero, el país miembro debe haber sometido el producto al proceso de arancelización; segundo, el producto debe estar designado en la lista de concesiones del Miembro como producto con respecto al cual puede invocarse la SGE; y, deben cumplirse los criterios para el mecanismo de activación basado en el precio o basado en la cantidad.

Hasta hace un año (marzo de 1998), únicamente seis Miembros habían notificado la adopción de la salvaguardia especial agrícola: dos sobre la base del mecanismo de activación basado en la cantidad (Japón y República Eslovaca), y cinco en virtud del mecanismo de activación basado en el precio (Japón, EE.UU, Unión Europea, Polonia y Corea). Según el análisis presentado por Estados Unidos sobre este tema, las razones de la aplicación limitada de las medidas de salvaguardia especial podrían ser principalmente: que los derechos de importación establecidos a raíz del proceso de arancelización han sido muy altos, y que los precios mundiales han aumentado con posterioridad al periodo base. De todas maneras, para algunos productos alimenticios los países prefieren tener la seguridad de la SGE, ya que las salvaguardias generales del GATT no son automáticas y requieren prueba de daño. La cuestión es si las SGE son un mecanismo temporal o permanente, o si es necesario ampliar o restringir la aplicación y el uso de la misma. Estados Unidos y Nueva Zelanda resaltan la importancia de analizar la incidencia de las SGE por producto y por país, para determinar la necesidad de continuar con esta medida, y hasta que punto su aplicación o amenaza ha limitado o impedido el comercio.

Algunos de los problemas que ha revelado el mecanismo durante el periodo de implementación son:

- El cálculo del mecanismo de activación de una SGE sobre la base de la cantidad estipulado en el Acuerdo sobre la Agricultura⁵, hace posible que la cantidad del producto importado en los tres años anteriores sea igual a cero. Esa situación se produce cuando no se han dado importaciones del producto de que se trate durante los tres años anteriores. Un nivel de activación igual a cero significa que cualquier cantidad importada del producto de que se trate provoca la entrada en función inmediata de la SGE. Mientras que en el Artículo 5 no se establecen directrices sobre

⁵ La SGE basada en la cantidad permite la imposición de un derecho adicional a las importaciones que superen un nivel de activación determinado. Este nivel se calcula utilizando una fórmula compleja y se determina sobre la base de la cantidad media de importaciones realizadas durante los tres años anteriores; la relación entre cantidad de importaciones y el consumo interno correspondiente; y la modificación del volumen absoluto del consumo a lo largo del año más reciente sobre el que se disponga datos. El nivel de activación es mayor cuanto mayor sea la cantidad media de importaciones a lo largo de tres años, cuanto menor sea la proporción de las importaciones en el consumo interno, y cuanto más rápidamente crezca el consumo interno.

niveles mínimos de importaciones necesarios para que entre en función el mecanismo de activación basado en la cantidad, en el texto Dunkel existía una disposición que prescribía que el nivel de activación debía representar una cantidad de importaciones importante desde el punto de vista comercial.

- Cuando se aplica la SGE basada en la cantidad, en la mayoría de los casos el nivel de activación se ha calculado respecto de más de una línea arancelaria. En un caso se aplicó la SGE a una canasta de productos que contenía 54 líneas arancelarias de tres capítulos de diferente arancel. El país que la aplicó, indicó que el Artículo 5 no define la unidad de salvaguardia, pero indica que el cálculo de los niveles de activación es por unidad. Afirmó que los productos incluidos en la canasta tenían características similares y por lo tanto eran sustituibles entre sí. En el párrafo 7 del Artículo se indica que el cálculo de los niveles de activación de la SGE basados en la cantidad debería llevarse a cabo por línea arancelaria individual.
- Las importaciones dentro de un contingente arancelario pueden alcanzar por sí solas el nivel de activación necesario para hacer que entre en función la SGE.
- En cuanto a la utilización de las SGE basada en el precio se ha considerado que representa algunas dificultades también como: se han aplicado derechos adicionales a cantidades minúsculas de importaciones; y en muchos casos los precios de activación son más elevados que los precios exteriores de referencia⁶.
- Otro problema, es que las notificaciones de aplicación de la SGE en base a cantidad y en base a precio, requieren que se proporcione una cantidad muy limitada de información, lo que va en detrimento del principio de transparencia.

Basados en las anteriores preocupaciones, algunos países han sugerido:

- Eliminar la salvaguardia especial agrícola.
- Aumentar sus niveles de activación (aunque su uso, según se dice no ha sido muy frecuente).
- Mantenerlas, haciendo precisiones en sus dos mecanismos de activación.
- Ampliar el alcance de las SGE; para más productos y más países.

⁶ La SGE basada en el precio funciona de tal modo que, cuando el precio al que entran las importaciones de un producto en el territorio aduanero del Miembro disminuye por debajo del precio de activación, se aplica un derecho adicional para limitar la repercusión sobre los productores internos de la reducción de los precios mundiales. El derecho aplicado aumenta cuanto más se reduce por debajo del precio de activación, el precio de importación.

2.4- Tratamiento especial a países en desarrollo.

De los 132 Miembros actuales de la OMC, 100 son países llamados en desarrollo (o subdesarrollados). Desde el inicio del sistema multilateral de comercio en 1947, varios países han pasado de ser países en desarrollo, a ser países con altos ingresos y altos niveles de desarrollo industrial. Sin embargo la gran mayoría de las economías de los países Miembros siguen teniendo problemas para ajustarse a la liberalización global del comercio, manteniendo a la vez equilibrio y sostenibilidad interna, sobre todo los países menos adelantados. Un problema bastante sensible en ese sentido es la agricultura, ya que en muchos países representa el principal sector productor de la economía y un alto generador de empleo, sin que esto signifique en muchos casos que el país pueda convertirse en exportador agrícola neto. La OMC contempla el apoyo a las necesidades especiales de los países en desarrollo de tres formas: los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales sobre los países en desarrollo; el Comité de Comercio y Desarrollo supervisa la labor de la OMC en esta esfera; y, la Secretaría de la OMC facilita asistencia técnica (principalmente capacitación de varios tipos) a los países en desarrollo.

En el Acuerdo sobre la Agricultura, los artículos 15 y 16 establecen las excepciones en materia de compromisos a las cuales tienen acceso los países en desarrollo. En ese sentido se acordó: los países en desarrollo Miembros tienen flexibilidad para aplicar los compromisos de reducción a lo largo de un periodo de hasta 10 años; y a los países menos adelantados no se les exigen compromisos de reducción (artículo 15); los países desarrollados, quedaron comprometidos, aunque en forma vaga, a tomar las medidas previstas en el marco de la Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos.

Aunque parece haber entendimiento sobre las disposiciones básicas del artículo 15, los países en desarrollo parecen no tener mucha claridad sobre los diferentes efectos negativos que ha tenido en ellos la reforma y como pueden ser ayudados por los países desarrollados. Algunos países como Cuba, India, Pakistán, Perú y República Dominicana han sugerido medidas concretas para hacer valer su estatus de país en desarrollo importador neto de alimentos tales como: las reducciones superiores al promedio en productos de interés; menores compromisos sobre ayuda interna; la posibilidad de dar subvenciones a la exportación; prescripciones en materia de notificación y mayor asistencia técnica. Asimismo plantean que se debe analizar permanentemente los efectos de las reformas en las importaciones y en los precios internos

En este sentido algunas de las propuestas surgidas en el periodo de intercambio y análisis de información, tienen que ver con:

- Prever, por parte de los países desarrollados miembros, una mayor mejora de las oportunidades y condiciones de acceso para los productos agropecuarios de especial interés para los países menos desarrollados. Esto incluye: la "más completa liberalización del comercio de productos agropecuarios tropicales", y para los productos de particular importancia para una diversificación de la producción que permita abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.

- Se propone estudiar algún mecanismo que cubra los déficits de las importaciones sobre niveles anuales habituales en los países importadores de alimentos producidos por cambios en los precios resultantes del programa de reformas.
- Países como Brasil e India sostienen que el proceso de arancelización a dado lugar a que algunos Miembros, consolidaran sus aranceles superiores al 200% para algunos productos (como el arroz, con un aumento del 207%), limitando en la práctica el acceso a mercados a la utilización de contingentes arancelarios.
- Preocupación por los posibles efectos de la liberalización y sus reformas en marcha, sobre la seguridad alimentaria en estos países.
- Es necesario evaluar y establecer un criterio específico para la designación de país en desarrollo.

A partir de estas preocupaciones y teniendo en cuenta algunas repercusiones de la Ronda Uruguay, no es muy claro lo que pueda pasar a este respecto en las negociaciones:

- Muchas de las decisiones en este tema dependen de las repercusiones mismas que ha tenido el proceso de reducción de aranceles de la Ronda Uruguay sobre producto de interés estratégico para los países en desarrollo.
- Clarificar los criterios para la designación de países en desarrollo. Definir criterios diferentes al nivel de ingreso, como el "Status Global Comercial".

2.5- Ayuda Interna.

Durante la Ronda Uruguay, los compromisos vinculantes sobre el nivel de la ayuda interna fue un complemento esencial de los compromisos en materia de acceso a los mercados y subvenciones a la exportación. Teniendo en cuenta que los elevados niveles de ayuda interna, son causa fundamental de los problemas que aparecen en los mercados mundiales, se reconoció que los objetivos de política y la aplicación de las medidas de ayuda interna establecidas en favor de los productores agrícolas, podían tener diversas repercusiones sobre la producción y el comercio de esta naturaleza. Las medidas de ayuda interna deben pues satisfacer el requisito de "no tener efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, tenerlos en grado mínimo" para quedar eximidas de los compromisos de reducción de la ayuda interna.

En el Acuerdo sobre Agricultura se clasifican las medidas de ayuda interna en tres grupos determinados, diferenciados por las disciplinas a las cuales se aplica cada uno. Primero, las medidas de ayuda interna sujetas a compromisos de reducción (o caja ámbar), que incluyen los gastos gubernamentales, relativos a productos específicos y los no referidos a productos específicos y los ingresos fiscales sacrificados, así como el sostenimiento de los precios del mercado mediante la aplicación de precios administrados. Segundo, las medidas de ayuda interna exentas de los compromisos de reducción pero recurribles en determinadas condiciones (caja azul), incluidos los pagos directos a los consumidores realizados en el marco de programas de limitación sobre la base de superficies fijas, rendi-

mientos fijos de los cultivos, con respecto al 85% o menos del nivel de producción de base, o un número fijo de cabezas de ganado. Tercero, las medidas de ayuda interna exentas de los compromisos de reducción y de todo recurso para la imposición de derechos compensatorios (caja verde), que consisten en ayuda financiada con fondos públicos que no tiene el efecto de prestar ayuda en materia de precios a los productores.

El primer grupo, que contiene las medidas sujetas a compromisos de reducción, está controlado por la disciplina de la llamada Medida Global de la Ayuda MGA. Esta disciplina puede ser aplicada de dos formas: la MGA relativa, que es otorgada por un Miembro a los productores agrícolas con respecto a cada producto de base; y la MGA total, que es la suma de toda la ayuda interna otorgada a los productores agrícolas⁷; ambas se utilizan después como base para establecer y aplicar los compromisos en materia de reducción anual contraídos por cada Miembro. Sin embargo, los Miembros, al elaborar la metodología de la MGA en la Ronda Uruguay, reconocieron que en algunos casos podía resultar difícil calcular el sostenimiento de los precios del mercado utilizando el cálculo de la diferencia de precios, ya fuera debido a la falta de datos o que el método de la diferencia de precios se aplicaba con dificultad a un determinado tipo de medida de sostenimiento de los precios. Esta preocupación, y otras referentes a cada compartimento de las medidas de ayuda interna, son expuestas en el Proceso de análisis e intercambio de información.

Los problemas surgidos en relación con la Ayuda interna y expuestos por algunos países miembros son:

En relación con la Medida Global de Ayuda:

- Comunicaciones de Australia y EE.UU expresan su preocupación respecto al uso de la MGA. Es una deficiencia utilizar como base de los compromisos de reducción la MGA total en vez de la MGA relativa a los distintos productos básicos. Esto permite que los Miembros aumenten la ayuda interna a determinados productos sin dejar de cumplir los compromisos de reducción global anual; esto no permite corregir las distorsiones del mercado.
- Teniendo en cuenta la dificultad para calcular el sostenimiento de los precios del mercado utilizando el cálculo de la diferencia de precios (mencionada anteriormente), ha surgido el concepto de Medida de Ayuda Equivalente; esta es, sin embargo, casi idéntica a la MGA, lo que genera ambigüedad en cuanto a las circunstancias en que debería usarse la metodología MAE (Anexo 4) en vez de la MGA (Anexo 3).
- Se han presentado retrasos y equivocaciones en el cálculo sistemático y en la notificación de la MGA; estos son países en desarrollo que quedan con un nivel cero, limitando a largo plazo el establecimiento de políticas de ayuda interna.

⁷ La MGA se calcula así: es la diferencia entre el precio administrado aplicado y un precio exterior de referencia fijo; multiplicada por la cantidad de producción con derecho a recibir el precio administrado.

En relación con las medidas de la caja azul:

- Las excepciones definidas dentro de los pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción, han generado un debate respecto a si estas entrañan el mantenimiento de la interferencia gubernamental en la producción agrícola, de manera incompatible con el objetivo básico de reforma global del A.A y la OMC.
- Australia y EE.UU denuncian esta incompatibilidad. Aclaran, en sentido contrario a las medidas de caja azul, que en lugar de recurrir a los gobiernos para que calculen la ayuda y la demanda, y posteriormente fomenten o desalienten la producción, la misma política de liberalización del comercio agropecuario propone la supresión de las distorsiones causadas por el gobierno, ya sea para fomento o limitación de la producción.
- La mayor parte de los Miembros han decidido limitar a los niveles establecidos en la MGA los gastos destinados a políticas que distorsionan el comercio y utilizar medidas que no distorsionan el comercio y son compatibles con las prescripciones del Anexo 2. Esto significa que sólo un número relativamente reducido de países recurren a las medidas del compartimento o caja azul.
- Estados Unidos, con el establecimiento de su Fair Act de 1996, han establecido la derogación de los pagos dirigidos a la limitación de la producción y precios.
- Por su parte la Unión Europea defiende los pagos estipulados en el párrafo 5 del artículo 6. Considera que estos pagos directos son menos perturbadores del comercio que las medidas de sostenimiento de los precios; además estos pagos directos son más transparentes que las medidas de sostenimiento de precios; y que estos constituyen un importante instrumento de las políticas de reforma del sector agrícola en varios países de la OMC. Mientras otros países sostienen que los pagos directos fueron concebidos como mecanismos de transición, la UE sostiene que no se han concebido como tales, y que de esa manera cumplen el cometido de sostener los precios del mercado en el proceso de reforma. Mediante la Agenda 2000, la UE desea profundizar y extender las medidas de la Reforma a la Política Agrícola Común que incentiva los programas para la limitación de producción y precios (incluyendo los pagos directos a productores).

En relación con las medidas de la caja verde:

- Los problemas que puede representar la ayuda prestada por medio de un programa gubernamental financiado con fondos públicos, están concentrados en la definición de las políticas que califican para ser incluidas en el compartimento verde, expuestas en el Anexo 2 del ASA, y en definir y clarificar si realmente éstas tienen “efectos mínimos en la producción y comercio”. Países como Canadá, se preguntan si la ayuda desconectada no crea efectos de distorsión. Para EE.UU, estos más bien aumentan la capacidad de los agricultores para responder a las señales del mercado.

Algunas de las siguientes son las fórmulas que estarán en discusión en la nueva negociación frente a los problemas anotados:

Medida Global de Ayuda:

- Aplicar solo la MGA relativa (por producto).
- Usar una medida agregada como en la Ronda Uruguay, pero acordar una reducción mayor.
- Permitir a los países en desarrollo recalcular su MGA y revisar su lista.
- Eliminar o reducir el nivel de mínimos para aquellos con alta MGA.
- Elevar el nivel de mínimos entre un 15 y 20% y/o permitir altos niveles de mínimos para alimentos básicos comparados con los de no alimentos.
- Dar crédito por MGA negativa para propósitos de seguridad alimentaria (ayudas en la producción de alimentos básicos).
- Exceptuar los gastos derivados estrictamente a efectos de seguridad alimentaria del cálculo de la MGA de mínimos.
- Corregir y aclarar problemas metodológicos en el cálculo de la MGA, como producción elegible, inflación, base corriente.

Caja Azul:

- Abolir las medidas del compartimento azul o limitarla drásticamente.
- Incluirlos en los cálculos de la MGA y someterlos a compromisos de reducción.

Caja Verde:

- Limitar más los criterios para incluir las medidas de compartimento verde.
- Redefinir, reclasificar y posiblemente limitar la lista de excepciones del Anexo 2.
- Definir la cláusula de paz continua aplicándose.

2.6- Subsidios a las exportaciones.

Las disciplinas en cuanto a subvenciones a las exportaciones, están fuertemente reguladas por el Artículo 9 del Acuerdo sobre la Agricultura. Esto ha permitido que, en términos generales, el grado de utilización de las subvenciones a la exportación empiece a estar más concertado; lo que implica una mayor precisión y transparencia en la preparación de los compromisos. Sin embargo la herramienta de las subvenciones a la exportación sigue siendo poco usada con respecto al total de países miembros de la OMC: solo 25 de los 132 países Miembros se les concedió en la Ronda Uruguay el derecho temporal de continuar aplicándola. Algunas cifras demuestran la alta concentración en los mercados de los productos a los cuales se limitan la mayoría de las subvenciones: 93% de las exportaciones subsidiadas de trigo y harina de trigo son de tres países; el 80% de los derechos temporales de subvencionar las exportaciones de carne vacuna son de 2 países y 94% de los de la mantequilla también son de dos países; el 92% de estos derechos de subvención para el queso son de tres países. La utilización de subvenciones por ejemplo en 1995, fue baja en el sector de cereales pero relativamente alta para los productos pecuarios como los lácteos, los huevos y la carne. Es interesante observar que los precios de los productos lácteos fueron altos en el periodo 1995-96, pese a lo cual la utilización de subvenciones permaneció elevada; esto puso de manifiesto la finalidad clásica de las subvenciones a la exportación: mantener las exportaciones de los excedentes estructurales de largo plazo generados por unos precios internos artificiales.

Los niveles de compromiso en algunos sectores agroproductivos como frutas, legumbres y hortalizas, se sobreestimaron en las Listas de la Ronda Uruguay, y por lo tanto no reflejan las prácticas actuales en cuanto a subvenciones; los niveles de compromiso utilizados sólo sobrepasaron en el periodo 1995-96 la cuarta parte en el caso de 10 de los 22 grupos de productos. Siete de ellos correspondían a los productos lácteos y otros productos pecuarios como carne de bovino, porcino, aves de corral, y animales vivos. De igual manera el número de productos que reciben subvenciones también es muy inferior a las posibilidades previstas en las Listas. Varios países han celebrado este comportamiento, como una meta en el cumplimiento de los objetivos básicos del proceso de reforma.

El problema fundamental de la utilización de subvenciones es que algunos países pagaron subvenciones a la exportación para mantener su competitividad a medida que disminuían los precios, a expensas de los Miembros que no pueden o no quieren recurrir a subvenciones a la exportación. En los mercados con tendencia a la baja, donde la mayoría de los agentes registran pérdidas de ingresos si no logran incrementar sus ventas, los usuarios de las subvenciones a la exportación están aprovechando esas condiciones para acrecentar su posición competitiva frente a los agentes del mercado que no conceden subvenciones. Los países del Grupo Cairns están, por ejemplo, decididos a seguir adelante con la propuesta de eliminar definitivamente las subvenciones.

En la negociación del 2000 las alternativas hasta ahora sugeridas para tratar en el futuro los subsidios a las exportaciones tienen que ver con:

- Es posible que se proponga la eliminación de las prácticas de subvención, sin embargo el pequeño grupo de Miembros que desarrolla la casi totalidad de estas prácticas pondrán obstáculos a este intento.
- Se podría continuar con el tema de vincular otras formas de ayuda a las exportaciones como: créditos a la exportación; y garantías a estos créditos y a las reglas generales de subsidios a las exportaciones.
- Desarrollar medidas más rigurosas para evitar el incremento del uso de las subvenciones cuando los mercados tienden a la baja.

2.7- Empresas comercializadoras del Estado.

Las disposiciones generales del GATT/OMC (Artículo XVII del GATT) relativas a las empresas comerciales del Estado engloban potencialmente una gama bastante amplia de entidades que corresponderían a la definición de empresa comercial del Estado; incluso, entidades que normalmente no se considerarían empresas comerciales del Estado. La importación/exportación centralizada no es más que una de las diversas funciones que definen una empresa comercial del Estado. El comercio agropecuario, tanto de exportación como de importación, es realizado por una amplia gama de entidades comerciales. Por su naturaleza, los productos agrícolas se prestan fácilmente a la utilización de métodos de comercialización colectivos o cooperativos. El hecho de que ese proceso se realice mediante mecanismos comerciales o mediante disposiciones aprobadas por el gobierno depende de los países, y a veces de cada producto.

Ahora bien, los motivos tradicionales que han mantenido las empresas comerciales del Estado con vida, como el control de las importaciones, el fomento de las exportaciones, la obtención de divisas, la colocación de la producción excedente o la creación de reservas de emergencia de productos alimenticios, han sido suprimidos por las normas y disciplinas del comercio agropecuario establecidas por la Ronda Uruguay. Con la prohibición del mantenimiento de obstáculos no arancelarios y las disciplinas aplicadas a las subvenciones a la exportación, el rol de las empresas comerciales del Estado ha sido revaluado. Sin embargo, preocupa el poder que aún tienen, especialmente, los importadores y exportadores monopolistas de las empresas comerciales del Estado, comúnmente denominados compradores y vendedores centralizados. La controversia se centra en que algunos países, como Australia y Nueva Zelanda, defienden las EEC como una consecuencia lógica y necesaria de la comercialización de productos agrícolas; otros, como Estados Unidos, piensan que las EEC revisten una serie de problemas, que distorsionan el mercado e impiden la aplicación de las normas y disciplinas de liberalización comercial, a los cuales es necesario ponerles control (esta serie de problemas será expuesto a continuación)⁸.

Algunos de los problemas sugeridos por países Miembros en el Proceso de análisis e intercambio de información son:

En relación con los importadores centralizados:

- No ofrecen suficiente transparencia: la información relativa a la fijación de precios de importación, los precios de reventa, el tipo y la calidad solicitados y la cantidad de la compra no está al alcance de los comerciantes ni del público. Esta falta de información no solo hace más difícil a exportadores y usuarios finales nacionales el realizar transacciones comerciales sino que también permite que el comprador centralizado encubra las restricciones comerciales.
- Política de importación: los compradores centralizados pueden recurrir a la aplicación de medidas en materia de política de importación para influir en el nivel o en la composición de las importaciones. Un régimen de importación basado exclusivamente en aranceles puede ser manipulado por un comprador centralizado mediante medidas como las "orientaciones administrativas", el régimen de licencias y los sistemas de asignación de contingentes arancelarios o mediante políticas cambiarias preferenciales.
- Usuarios finales: el contacto directo entre exportadores y usuarios finales permite que los usuarios finales puedan determinar las especificaciones relativas al tipo y calidad del producto, lo que incrementa el valor de los productos importados para el usuario final. Esto resulta ventajoso tanto

⁸ La diferencia entre las posiciones de EE.UU y Australia y Nueva Zelanda, radica básicamente en que mientras el primero restringe esta serie de "prácticas-problema" a las EEC, los segundos alegan que estas, en casos como la utilización de diferenciales de precios y de fondos comunes de ingresos, no son exclusivas de las EEC, y que son prácticas ampliamente utilizadas en los sistemas de comercialización del sector privado. De igual manera Australia sostiene que varias de las observaciones formuladas con respecto a la posibilidad de que las EEC distorsionen el mercado, son teóricas. Según este país, su experiencia propia con las EEC ha sido satisfactoria; mediante estas han logrado, en el caso de los exportadores centralizados, economías de escala en la comercialización, promoción y control de la calidad, coordinación logística, incremento al máximo de los beneficios... Para ellos sería útil examinar, en el caso de los importadores centralizados si el problema real radica en la falta de contacto directo entre exportadores y los usuarios finales, lo que ha dado lugar a una comunicación deficiente de las prescripciones al usuario final y al mercado en general, creando distorsiones en las señales del mercado. Nueva Zelanda va más lejos, y sostiene que la vigencia de las empresas comerciales del Estado es plena, de modo que sus condiciones de competencia en el mercado no son, ni deberían ser distintas.

para usuarios finales, como para los consumidores, y también puede beneficiar a los exportadores que establecen relaciones de comercialización y obtener precios más elevados al tratar con usuarios finales que valoran el tipo y la calidad del producto. El problema radica, cuando tales decisiones son adoptadas a través de los vendedores centralizados. Estos pueden imponer otros objetivos de la política de gobierno: limitar las importaciones, por ejemplo, desalentar las importaciones de productos de un tipo y calidad competitivos o las importaciones de lujo.

- **Prescripciones gravosas a los productos importados:** el control de la comercialización, incluido el control mediante la comercialización y la distribución interna de las importaciones, también ofrece al vendedor centralizado la posibilidad de elegir las importaciones de calidad inferior que pueden ser menos competitivas que los productos de producción nacional. Con frecuencia el comprador centralizado controla la fijación de precios al por menor, la promoción y distribución de los productos importados, y puede incluso interferir en las preferencias de los consumidores.
- **Imposición de aumento de los precios:** al controlar la cantidad y la distribución interna de las importaciones, los compradores centralizados pueden ejercer una gran influencia en la fijación de los precios internos, particularmente imponiendo precios, que pueden llegar a ser más altos de lo que serían en condiciones competitivas. El control monopolista de la distribución interna significa que el producto importado puede revenderse para el consumo interno a un precio fijo establecido exclusivamente por el comprador centralizado.
- **Reservas de emergencia:** puede recurrirse a compradores centralizados para que adquieran productos alimenticios básicos con el objeto de hacer frente a situaciones de escasez en el país.

En relación con los exportadores centralizados:

- **Falta de transparencia:** los vendedores centralizados no tienen que revelar sus precios de transacción, y así pueden encubrir los costos de la contratación y los consiguientes precios de exportación, en particular cuando las ventas de exportación reciben subvenciones directas o indirectas del gobierno.
- **Respaldo financiero del gobierno central:** en algunos países como EE.UU, las pérdidas derivadas de las actividades de los vendedores centralizados son reembolsadas en la mayor parte de los casos por el gobierno federal. Esta situación fomenta un nivel de producción más elevado que el que se registraría de otro modo, por ejemplo con una baja en los precios. De esta manera, los productores, en vez de abandonar el mercado, permanecen con rendimientos artificiales.
- **Los vendedores centralizados son compradores de monopsonio para la exportación y con frecuencia monopolistas para la reventa en el mercado interno.** Por tanto pueden forzar a los productores a aceptar precios más bajos de los que se podrían poner en condiciones más competitivas. Esto cobra importancia cuando un país exporta una parte substancial de su producción total. Los productores, que a menudo no pueden cultivar productos alternativos por motivos geográficos, no tienen más opción que venderlos al exportador centralizado, aceptando el precio que se les ofrece.
- **Acuerdos de ventas bilaterales a largo plazo con compradores extranjeros:** por regla general, al

tener el control de monopolio en el mercado interno, los vendedores centralizados, se aseguran una fuente de suministro regular a un precio que pueden controlar directamente. Así les resulta mucho más fácil contraer compromisos de suministro a largo plazo con compradores extranjeros, en particular, compradores igualmente centralizados; en cambio los exportadores privados deben operar ajustándose a las fluctuaciones de los precios del mercado o a la limitación de los suministros. Además, los vendedores centralizados pueden conseguir primas por garantías o rentas contingencias, lo que genera unos ingresos adicionales que pueden utilizarse para otorgar subvenciones cruzadas a las ventas en otros mercados.

- **Discriminación respecto de los precios:** cuando los precios, en los mercados mundiales, están fuera del control de los vendedores en un país determinado, la capacidad de ejercer discriminación respecto de los precios puede representar una importante ventaja para un vendedor centralizado. Se traduce también en algunos niveles de importación en determinados países Miembros de la OMC más elevados que los que se habrían registrado de otro modo en condiciones perfectamente competitivas. La discriminación de los precios se produce cuando un vendedor centralizado puede ofrecer distintos precios de venta respecto de productos de calidad comparable en distintos destinos, en función de la capacidad financiera del comprador.
- **Fondo común de precios:** tienen por objeto equiparar los pagos a los productores y reducir al mínimo el riesgo inherente a la comercialización de sus productos. En un sistema de ese tipo, los agricultores entregan su producto a un fondo común controlado por el vendedor centralizado a cambio de un pago inicial. Al final de la campaña, el vendedor centralizado calcula sus ingresos totales anuales de ventas y deduce los costos de comercialización y otros costos operativos. Posteriormente, los ingresos netos se distribuyen entre los productores. De hecho, mediante este sistema, cada agricultor recibe un precio compuesto basado en la totalidad de las ventas del año. La diversificación de las ventas reduce el riesgo que asumen los productores, pero también deja todas las decisiones relativas a la fijación de precios de exportación a manos del vendedor centralizado, quien puede fijarlos en función de una serie de objetivos de la política de gobierno.

En relación con este tema surge la posibilidad de que en la negociación del 2000 se profundice sobre:

- La utilidad, la diferenciación de los campos de acción y los posibles controles a las empresas comerciales del Estado; para que esto quede incorporado a disciplinas comerciales multilaterales en el futuro.

2.8- Preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional.

Todo sector económico interactúa con muchos otros aspectos de la realidad, queda incluido en un complejo escenario en el que nada está aislado: todo es multifuncional. El sector agropecuario en la economía nacional y global, está determinado por otras esferas que no solo son las estrictamente productivas y comerciales. El Acuerdo sobre Agricultura reconoce ambas características intrínsecas del sector agrícola y de otros sectores comerciales: su multifuncionalidad y las preocupaciones no comerciales que lo atañen. Dentro del marco normativo de la OMC, se ha definido que las "Preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional" son básicamente tres: la seguridad alimentaria,

la viabilidad de las zonas rurales, y la protección del medio ambiente. El medio ambiente está en la raíz de las preocupaciones o valores no comerciales, ya que de su preservación dependen los otros dos. Para que las sociedades tengan acceso permanente y suficiente a los alimentos básicos, y para que puedan establecerse en las zonas rurales y explotar racionalmente los recursos, la protección ambiental es necesaria.

El problema es que el medio ambiente está sufriendo un grave deterioro, y la liberalización del comercio parece no garantizar una mayor protección de éste, sobre todo cuando el precio de los bienes objeto de comercio no refleja verdaderamente su costo total de producción. La Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992, reconoció que la protección ambiental y el desarrollo sostenible exigen que los precios reflejen tanto los costos privados de producción como los efectos externos sobre el medio ambiente causados durante las etapas de producción, distribución, consumo y eliminación. Una discusión que se plantea en el proceso de reforma en ese sentido es la relación entre las distorsiones del mercado y los daños al medio ambiente.

Mientras países ricos como Noruega, defienden el uso de la ayuda interna como una manera de garantizar el mantenimiento de las externalidades positivas en la agricultura de sus países (los efectos positivos de las preocupaciones no comerciales); países como Argentina demandan la supresión total de las subvenciones para que los países no desarrollados puedan lograr una explotación y un comercio agrícola sostenible sin las presiones de un mercado competitivo distorsionado. Estados Unidos por su parte, sostiene que las exenciones del Anexo 2 del ASA (caja verde), ofrecen los elementos básicos suficientes para trabajar en torno a las preocupaciones no comerciales⁹; de todas maneras defiende los principios de reducción de la protección y liberalización, y en ese sentido indica que recurrir a medidas de protección de frontera y a subvenciones ligadas a la producción o a los precios, en vez de abordar directamente las necesidades básicas asociadas a las preocupaciones no comerciales, desplaza la carga de esa política a los consumidores y productores de otros países. La consecuencia de ello es que las intervenciones que distorsionan las fuerzas del mercado no son eficaces en relación con su costo. En ese mismo sentido Australia propone como única opción práctica y proyectada al futuro para dar respuesta a las preocupaciones no comerciales, trabajar dentro del marco de "reducciones substanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental". Como ejemplo, que contrapone al enfoque de Noruega, defensor de las ayudas conectadas a la producción como solución a las preocupaciones no comerciales, expone un paquete de medidas con las que cuenta el Gobierno de Australia¹⁰.

Corea del Sur también expone su experiencia pero desde un punto de vista retrospectivo, y plantea preguntas de fondo, sobre todo en cuanto a la seguridad alimentaria. Según este país, su proceso de

⁹ Entre 1995 y 1996, 40 Miembros notificaron al menos una medida de compartimento verde (categorías de política del Anexo 2): lucha contra las plagas y las enfermedades (25 países), servicios de infraestructura (26), constitución de exenciones públicas con fines de seguridad alimentaria (11), ayuda alimentaria interna (11), ayuda a los Ingresos desconectada (8), retiro de productores y detracción de recursos (11), ayudas a la inversión (16), programas ambientales (14), y programas de asistencia regional (10).

¹⁰ El programa "Farm Bill" se centra en la educación y la capacitación en la esfera agrícola. En concreto el programa incluye medidas de apoyo a actividades para promover la capacitación y la formación, la capacidad empresarial de los agricultores y la planificación/asesoramiento financiero, el desarrollo de dirigentes rurales, la comercialización y la gestión de los recursos naturales.

El programa "Comunidades Rurales" ofrece donaciones a pequeñas comunidades para promover empresas, fomentar el desarrollo de la comunidad y ampliar las posibilidades de utilizar la información y la tecnología.

El "Programa Nacional de Protección de las Tierras" tiene por objetivo mantener y mejorar el medio ambiente en el sector agrícola. El programa se basa en las comunidades locales, ofreciendo el gobierno asistencia para resolver los problemas que plantea la erosión del suelo, la degradación de la tierra, el control de las malas hierbas y otros problemas ambientales.

ajuste estructural en el sector agropecuario, al igual que el de otros países, se ha llevado a cabo a medida que se liberaliza el comercio y disminuye la ayuda dentro del marco de los compromisos adquiridos en el mercado multilateral. Este ajuste, implementado desde 1992 incluye el establecimiento de instalaciones avanzadas y la aplicación de nuevas tecnologías de producción agraria, la ampliación de la escala de las explotaciones agrarias y la protección a los campesinos jóvenes. Sin embargo, los programas de reestructuración no han dado los resultados inicialmente esperados, debido a las dificultades causadas por la escasa movilidad de determinados factores de producción, como la mano de obra de edad avanzada y la tierra de cultivo. A estos problemas estructurales se les ha sumado la crisis financiera de 1997; es por ello que Corea defiende especialmente la seguridad alimentaria como la única manera de enfrentar estos problemas, y en ese sentido sostiene que el Gobierno juega un papel importante corrigiendo disfunciones en los precios y la producción.

Más que problemas puntuales con posibles soluciones específicas, las preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional, plantean un gran interrogante: ¿Cómo complementar ese concepto con la liberalización comercial global? ¿Son compatibles la protección al medio ambiente, la seguridad alimentaria y la viabilidad de las zonas rurales con las reducciones en ayuda interna, subvenciones y protecciones de diferente tipo? Este problema plantea una perspectiva de largo plazo, que involucra no solo el sector agrícola, la economía y el comercio mundial, sino la sociedad y la cultura.

Una pregunta viable para discutir este tema y encontrar propuestas en las negociaciones es: ¿En qué medida las preocupaciones no comerciales están generalizadas? y ¿En qué medida afectan las "externalidades negativas" a los diferentes países Miembros?

BIBLIOGRAFÍA

- **Comité de Agricultura, Organización Mundial del Comercio, “Proceso de análisis e intercambio de información”:**

Administración de los contingentes Arancelarios:

- “Administración de los contingentes arancelarios”, Nueva Zelandia (25 de junio, 1997)
- “Administración de los contingentes arancelarios”, Estados Unidos (22 de octubre, 1997)
- “Administración de los contingentes arancelarios”, Australia (29 de octubre de 1997)

Ayuda interna:

- “Ayuda interna del compartimento verde”, Australia (sin fecha)
- “Pagos indirectos realizados en el marco de programas de limitación de la producción”, Estados Unidos (31 de octubre, 1997)
- “Pagos directos realizados en el marco de programas de limitación a la producción”, Unión Europea (20 de enero, 1998)
- “Observaciones formuladas por Australia” (27 de enero, 1998)
- “Domestic support policy reform”, Estados Unidos (4 de marzo, 1998)
- “Medidas de ayuda interna exentas de compromisos de reducción”, Canadá (2 de junio, 1998)
- “Reforma de la ayuda interna a la agricultura”, Australia (5 de julio, 1998)
- “Reforma de la ayuda interna: la función del párrafo 5 artículo 6 pagos directos”, Unión Europea (19 de junio, 1998)
- “Decoupling domestic support”, Australia (4 de septiembre, 1998)
- “Ayuda interna”, Estados Unidos (15 de septiembre, 1998)

Empresas comerciales del Estado:

- “Compradores y vendedores centralizados”, Estado Unidos (31 de octubre de 1997)
- “Observaciones formuladas por Australia” (27 de enero, 1998)
- “Documento de Nueva Zelandia” (20 de enero, 1998)
- “Documento basado en las observaciones formuladas por Nueva Zelandia acerca del documento presentado por EE.UU”, Estado Unidos (5 de febrero de 1998)

Países en desarrollo:

- “Cuestiones de interés para los países en desarrollo”, Pakistán, Perú y República Dominicana (19 de septiembre, 1997)
- “Cuestiones de interés para países en desarrollo”, India (23 de junio, 1998)

Preocupaciones no comerciales:

- “Preocupaciones no comerciales en las próximas negociaciones sobre la agricultura”, Argentina (27 de julio, 1998)
- “Preocupaciones no comerciales”, Australia (4 de septiembre, 1998)
- “Preocupaciones no comerciales de los países importadores netos de alimentos”, Corea (22 de septiembre, 1998)

- “Las preocupaciones no comerciales y la agricultura”, Estados Unidos (2 de septiembre, 1998)
- “Preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional”, Japón (2 de junio, 1998)
- “Preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional”, Noruega (2 de junio, 1998)
- “Preocupaciones no comerciales en una agricultura multifuncional”, Nueva Zelanda (sin fecha)

Salvaguardia especial agrícola:

- “Salvaguardia especial agrícola”, Estados Unidos (septiembre de 1997)
 - “Salvaguardia especial agrícola”, Nueva Zelanda (noviembre de 1997)
-
- **Organización Mundial del Comercio “Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales”, Ginebra, 1995.**
 - **Organización Mundial del Comercio, “Organización mundial del comercio, el comercio hacia el futuro”, Ginebra, 1998.**
 - **Osorio, Nestor “Institutional framework for the multilateral agriculture reform”, Santiago, Chile, 1998.**
 - **“Repercusiones de la Ronda Uruguay en la agricultura”, FAO, Roma, 1996.**
 - **“The implications of the Uruguay Round Agreement on Agriculture for developing countries, FAO, Roma, 1998.**

