



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/CN.1/30  
31 de agosto de 1995

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión Permanente de Productos Básicos  
Cuarto período de sesiones  
Ginebra, 30 de octubre de 1995  
Tema 4 del programa provisional

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN PROBABLE DE LOS PRECIOS Y EL COMERCIO  
DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS A LA VISTA DE LOS RESULTADOS DE LA  
RONDA URUGUAY, SOBRE TODO SUS REPERCUSIONES PARA LOS PAÍSES  
EN DESARROLLO, INCLUIDAS SUS PERSPECTIVAS DE DIVERSIFICACIÓN

La Ronda Uruguay y el comercio y los precios  
internacionales de los productos básicos

Informe de la secretaría de la UNCTAD

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION . . . . .	1 - 5	3
<u>Primera parte</u> - EXAMEN GENERAL . . . . .	6 - 52	5
I. EL ENTORNO . . . . .	6 - 13	5
II. REPERCUSIONES DE LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY RELACIONADOS CON LOS PRODUCTOS BÁSICOS EN LOS PRECIOS Y EL COMERCIO DE ESTOS PRODUCTOS . . . . .	14 - 34	8
III. EVALUACIÓN CUANTITATIVA DE LAS REPERCUSIONES DEL ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY SOBRE LOS PRODUCTOS BÁSICOS . . . . .	35 - 46	16
IV. NUEVAS MEDIDAS NECESARIAS . . . . .	47 - 52	20
<u>Segunda parte</u> - EXAMEN DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS BÁSICOS .	53 - 111	23

Un anexo estadístico, publicado por separado (en inglés solamente) como adición al presente documento (TD/B/CN.1/30/Add.1), contiene los cuadros a que se hace referencia en el texto.

SIGLAS

ACP	países de Africa, el Caribe y el Pacífico
AOD	Ayuda oficial al desarrollo
CEAP	Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
CEE	Comunidad Económica Europea
CEI	Comunidad de Estados Independientes
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
MGA	Medida Global de la Ayuda
NMF	nación más favorecida
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PAC	Política Agrícola Común
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Notas explicativas

El término "toneladas" se refiere a toneladas métricas.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo, 1970-1972, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

## INTRODUCCION

1. El tema 4 del programa del cuarto período de sesiones de la Comisión Permanente de Productos Básicos se refiere a "la evolución probable de los precios y el comercio de los productos básicos a la vista de los resultados de la Ronda Uruguay, sobre todo sus repercusiones para los países en desarrollo, incluidas sus perspectivas de diversificación". La secretaría de la UNCTAD presenta este estudio para que sirva de ayuda a la Comisión cuando examine esta importante cuestión.

2. Aun antes de que se aprobara el Acuerdo de la Ronda Uruguay, se habían realizado cierto número de estudios, tanto dentro como fuera de la UNCTAD, con objeto de evaluar los efectos probables del Acuerdo en la economía mundial o para determinados países o sectores económicos 1/. Tras la aprobación del Acuerdo, se ha intensificado este proceso de análisis. Varios estudios, utilizando modelos mundiales o sectoriales, han tratado de estimar los efectos directos e indirectos del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre el comercio y los precios de los productos básicos y de las manufacturas. Entre esos estudios cabe mencionar en particular los preparados para el Grupo Especial de Trabajo sobre Oportunidades Comerciales en el Nuevo Contexto Comercial Internacional (UNCTAD) y los realizados por las Secretarías del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), del Banco Mundial y de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). En vez de elaborar un nuevo modelo, el presente informe aprovecha los resultados de las proyecciones realizadas en los distintos estudios, en la medida en que guardan relación con los productos básicos. No obstante, difiere de los estudios anteriores por cuanto hace más hincapié en determinados productos y en las cuestiones que son de interés para los países en desarrollo, en particular la progresividad arancelaria, se refiere a algunos productos que no se incluyeron en otros estudios, especialmente los minerales y metales, y analiza los resultados de la Ronda Uruguay dentro de una perspectiva más amplia, a partir de los primeros años del decenio de 1970. En este informe se intenta responder en particular a las preguntas siguientes: ¿existieron medidas de control comercial que entorpecieron los esfuerzos de los países en desarrollo por incrementar sus exportaciones de determinados productos básicos en bruto y elaborados? Si fue así, ¿en qué medida se contrajeron compromisos específicos en virtud del Acuerdo de la Ronda Uruguay para hacer frente al problema? y, como corolario, ¿qué queda por hacer en las futuras negociaciones?

3. En el presente estudio se ha intentado no sólo hacer hincapié en las exportaciones de productos básicos tradicionales que interesan a los países en desarrollo, sino también determinar los nuevos mercados dinámicos de productos no tradicionales que podrían ser de interés para esos países, especialmente con miras a la diversificación horizontal de su producción y de sus exportaciones. Asimismo, se ha procurado indicar el volumen de las corrientes comerciales de que se trataba y, siempre que fue posible, el orden de magnitud aproximado de algunos cambios previstos. Por las consideraciones expuestas en la nota sobre metodología 2/, se ha prestado escasa atención a la erosión de las preferencias de que disfrutaban los países en desarrollo en

virtud del SGP o de otros sistemas preferenciales especiales (por ejemplo, el CEE-ACP) como consecuencia de las reducciones arancelarias NMF acordadas en la Ronda 3/.

4. El presente informe también está basado en unos estudios en profundidad realizados por la secretaría de la UNCTAD sobre determinados productos básicos, que estarán a disposición de la Comisión como documentos de información general. Se ha publicado por separado (en inglés solamente) una breve bibliografía anotada como adición al presente documento (TD/B/CN.1/30/Add.2), que contiene una reseña sucinta de los distintos estudios y documentos, preparados por la UNCTAD o por otros organismos, en relación con la Ronda Uruguay y sus repercusiones, sobre todo para los productos básicos 4/.

5. El presente informe sólo constituye un primer paso para dar respuesta a la petición de la Comisión, ya que en el momento de prepararse no se disponía de información detallada y completa sobre la aplicación del Acuerdo de la Ronda Uruguay por los distintos países. La Comisión deberá dar nuevas orientaciones sobre la futura labor en esta esfera.

Primera parte

EXAMEN GENERAL

I. EL ENTORNO

6. La producción y exportación de productos básicos (en todo el presente informe, esta expresión se refiere a todos los productos básicos, con exclusión de los combustibles) 5/ continúan siendo de suma importancia para los países en desarrollo. Constituyen su principal actividad económica interior y la base material para su industrialización, y representan la parte más importante de sus ganancias de divisas y de los ingresos fiscales. Para casi todos los países en desarrollo, salvo los de industrialización reciente, la producción primaria (agricultura y minería) sigue representando más del 30% del PIB, mientras que en el típico país desarrollado de economía de mercado es inferior al 5%; ese porcentaje es muy superior en el caso de los países del África al sur del Sáhara y de los países menos adelantados en general. Además, la gran mayoría de la población activa de los países en desarrollo depende del sector primario para su subsistencia y su ingreso, contra un 5% en los países desarrollados de economía de mercado.

7. En conjunto, las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo continúan dominadas en gran parte por los productos agropecuarios (78% del valor total). Los productos alimenticios, con exclusión de las bebidas tropicales, representan la mayor parte de sus exportaciones agrícolas y el 54% del total de sus exportaciones de productos básicos. A las materias primas agrícolas y al tabaco les corresponde el 16%, mientras que las bebidas tropicales sólo representan el 8% del total de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo. Así pues, más del 90% de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo compiten directa o indirectamente con las exportaciones correspondientes de los países desarrollados, mientras que más de las dos terceras partes de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo resultan directa o indirectamente afectadas por las políticas agrícolas de los países desarrollados (véase el cuadro 1 del anexo estadístico).

8. La Unión Europea (UE), el Japón y los Estados Unidos representan conjuntamente el 94% aproximadamente de las importaciones de productos básicos procedentes de los países en desarrollo en los países desarrollados de economía de mercado y absorben, respectivamente, el 27, el 16 y el 13%, o sea el 56% en conjunto, de todas las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo (véase el cuadro 2 del anexo estadístico). De ahí que el presente informe se centre en estos tres mercados principales, como primer paso en el análisis de las repercusiones de la Ronda Uruguay en el comercio de productos básicos.

9. Las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo, en particular las de productos agropecuarios, se enfrentaban en general con más obstáculos que los productos industriales y estaban menos sujetas a las reglas y disciplinas del GATT que estos últimos productos. La liberalización

del comercio de productos básicos en sus formas no elaboradas, que se produjo en las primeras rondas del GATT, no fue acompañada de la correspondiente liberalización del comercio de estos productos en sus formas elaboradas, lo que dio lugar a una fuerte progresividad arancelaria y, en general, a altos niveles de protección efectiva que durante decenios han entorpecido, por no decir impedido, la diversificación vertical en los países en desarrollo mediante el incremento de las operaciones de elaboración local de sus productos antes de la exportación.

10. La parte correspondiente a los países en desarrollo 6/ en las exportaciones mundiales de productos básicos (excluidos los combustibles) ha ido disminuyendo de modo constante durante los dos últimos decenios, pasando del 31,5% en 1970-1972 al 25,4% en 1990-1992 (véanse los cuadros 3 y 4 del anexo estadístico). Así pues, la cuota de mercado perdida por los países en desarrollo en el comercio internacional de productos básicos (6,1%) corresponde aproximadamente a 32.000 millones de dólares de los EE.UU. por año. En cambio, durante el período examinado los países desarrollados de economía de mercado han incrementado considerablemente su participación en las exportaciones mundiales de productos básicos, que pasó del 58,8 al 68,4% (del 25 al 37,7% para la UE, del 12,4 al 12,8% para los Estados Unidos, con una disminución del 1,1 al 0,9% para el Japón, y del 21,4 al 17,8% para los demás países desarrollados de economía de mercado). Por último, los países en transición (Europa oriental) han experimentado una marcada reducción de su cuota de exportación, del 8,1 al 3,1%, reducción que se ha producido gradualmente en el transcurso de los dos últimos decenios.

11. La ayuda prestada por los países desarrollados a sus agricultores y productores primarios ha ido aumentando de modo constante en el transcurso de los años. La OCDE ha estimado que las transferencias totales derivadas de las políticas agrícolas de los países desarrollados de economía de mercado ascendieron a 335.000 millones de dólares en 1993, es decir, aproximadamente al mismo nivel que en 1991 y 1992, pero un 11% por encima del nivel de 1990, un 27% más que en 1989 y, en términos nominales, unas 15 veces más que en 1970 (véase el cuadro 5 del anexo estadístico, que da la evolución de estas transferencias totales durante los dos últimos decenios). Este costo total de la ayuda interna a la agricultura en los países desarrollados de economía de mercado puede verse en perspectiva cuando se compara con:

- a) la corriente actual de AOD (corriente neta de recursos financieros oficiales procedentes de todos los países desarrollados de economía de mercado hacia los países en desarrollo y a las instituciones multilaterales), que ascendió a 58.000 millones de dólares en 1993;
- b) el valor anual total (65.000 millones de dólares en promedio durante el período de 1990-1992) de las importaciones de todos los países desarrollados de economía de mercado, procedentes de los países en desarrollo, de productos agropecuarios distintos de las bebidas tropicales, es decir, de los productos agropecuarios que compiten directa o indirectamente con la producción nacional de productos similares o competidores, estén o no protegidos;

- c) el valor de todas las importaciones y exportaciones de productos agropecuarios de los países desarrollados de economía de mercado, procedentes del resto del mundo o con destino a éste, con exclusión de los productos pesqueros y forestales, que durante el período de 1990-1992 ascendieron a un promedio anual de 113.000 y 119.000 millones de dólares, respectivamente; y
- d) el PIB total y el valor bruto añadido en la agricultura de los países de la OCDE: en 1990, el valor bruto añadido en la agricultura representó el 2% del PIB total en los países de la OCDE, cifra aproximadamente igual a la parte correspondiente a las transferencias agrícolas totales en el PIB total.

12. Estas transferencias han dado origen a una mayor autosuficiencia en los países afectados y, por ende, a la reducción de los mercados, no sólo para los productos de la zona templada producidos en los países en desarrollo, sino también para los demás productos agrícolas cultivados en zonas semitropicales o tropicales y que compiten directa o indirectamente con los productos agrícolas de la zona templada, que abarcan, por ejemplo, desde el azúcar hasta las frutas y los aceites vegetales. También han originado a menudo excedentes crecientes que hubo que eliminar aumentando las subvenciones en terceros mercados, desplazando así las importaciones procedentes de productores eficientes y penalizando a los agricultores de los países importadores.

13. Los resultados relativos de las exportaciones del sector de productos básicos de los países en desarrollo también se vieron afectados por factores relacionados con la oferta. El hecho de que los principales exportadores de manufacturas de los países en desarrollo fueran capaces de incrementar su participación en las exportaciones mundiales de productos básicos, a pesar de tener que hacer frente a los mismos obstáculos al comercio que otros países en desarrollo, o a veces incluso a más obstáculos cuando no se beneficiaban de preferencias especiales otorgadas a otros países en desarrollo, indica claramente que las políticas nacionales tienen un importante papel que desempeñar. En este sentido, debería destacarse la diferencia entre los resultados obtenidos con unas políticas destinadas a proteger a los agricultores y su relación de intercambio, y las que pasivamente o de otro modo (por ejemplo, gravando a los productores agrícolas) dan lugar al deterioro de la relación de intercambio interior de los productores agrícolas en favor de los consumidores de las grandes ciudades. El acceso a la tecnología y a las inversiones extranjeras también desempeña un papel importante, muy especialmente para el sector de los minerales y metales.

II. REPERCUSIONES DE LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY  
RELACIONADOS CON LOS PRODUCTOS BASICOS EN LOS  
PRECIOS Y EL COMERCIO DE ESTOS PRODUCTOS

14. La producción, el consumo, los precios y el comercio de productos básicos resultarán directamente afectados por el Acuerdo de la Ronda Uruguay mediante las medidas concretas convenidas para los distintos productos o para los sectores agrícolas e industriales. A la luz de las cuestiones expuestas en el capítulo I, se prestará especial atención a la medida en que el Acuerdo de la Ronda Uruguay logró reducir o eliminar estas barreras para las exportaciones de los países en desarrollo. Como la barrera más importante con mucho tiene claramente su origen en la producción y las exportaciones subvencionadas de los países desarrollados, es evidente desde un principio que el resultado potencialmente más importante del Acuerdo de la Ronda Uruguay consiste en sus disciplinas relativas a la ayuda interna y a las subvenciones a la exportación.

15. Asimismo, el Acuerdo de la Ronda Uruguay afectará indirectamente a los productos básicos a través del mayor crecimiento del ingreso que se espera como consecuencia de una mayor liberalización del comercio. De hecho, muchos estudios llegan a la conclusión de que el efecto cuantificable más importante del Acuerdo serán sus repercusiones sobre el conjunto del comercio mundial y sobre el ingreso o bienestar. Según las proyecciones efectuadas por el GATT en 1994, la liberalización del comercio de bienes en virtud del Acuerdo de la Ronda Uruguay generaría por sí sola un incremento total del ingreso mundial para el año 2005 de 109.000 a 530.000 millones de dólares al año a precios de 1992, según las distintas hipótesis utilizadas <sup>7/</sup>. Según las proyecciones de la OCDE en 1993, el incremento total del ingreso mundial anual tras el período inicial de transición ascendería a 274.000 millones de dólares. Otros estudios llegan a cifras que varían entre 139.000 y 230.000 millones de dólares. Este incremento importante del ingreso mundial y el aumento correspondiente de la demanda mundial de inversiones y bienes de consumo tendrían sin duda algunas considerables repercusiones positivas para los mercados mundiales de productos básicos, de las que se beneficiarán probablemente los países en desarrollo exportadores de productos básicos. Estas ganancias globales, junto con el mejoramiento del entorno comercial mundial que trae consigo la conclusión del Acuerdo de la Ronda Uruguay, pueden ser, en verdad, más importantes que los beneficios que se deriven de unas reducciones arancelarias específicas o de otras medidas de liberalización del comercio para determinados productos, convenidas en la Ronda Uruguay; ahora bien, deben tratarse con cautela, ya que están basadas en hipótesis sobre los posibles logros de la Ronda Uruguay, y no en los resultados efectivos.

16. Estas medidas concretas de reducción y liberalización deben evaluarse en el contexto de las medidas convenidas en el Acuerdo de la Ronda Uruguay en relación con los productos básicos. El Acuerdo consta de hecho de cierto número de acuerdos anexos al Acuerdo de Marrakech. Como no todos estos acuerdos se relacionan directamente con los productos básicos, a continuación



se da una breve descripción de los que sí se refieren a los productos básicos, junto con una evaluación cualitativa de la forma en que pueden afectar al comercio de productos básicos §/.

#### A. Acuerdo sobre la Agricultura

17. El Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura contiene las disciplinas relativas a las cuatro esferas siguientes: acceso a los mercados, subvenciones a la exportación, ayuda interna y medidas sanitarias y fitosanitarias (que se rigen por un acuerdo complementario separado titulado Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias). Además, se espera que unos compromisos específicos para incrementar la liberalización del comercio de productos agropecuarios se incluyan en las listas de los países relativas al acceso a los mercados, de conformidad con las modalidades convenidas en un documento separado titulado "Modalidades para el establecimiento de compromisos vinculantes específicos en el marco del programa de reforma" (GATT/NTM/GNG:W:24, 20 de diciembre de 1993).

18. Aunque tiene sus limitaciones (véase más adelante), el Acuerdo sobre la Agricultura ha incluido por primera vez este sector en una disciplina multilateral global. Esto ha dado lugar a la transformación de una amplia gama de barreras que se oponían al comercio internacional de productos agropecuarios en unos derechos transparentes, aunque elevados, y en la consolidación de todos estos derechos. Así pues, ha establecido una base uniforme convenida para las futuras reducciones. Y lo que tal vez sea lo más importante, a la luz del examen efectuado en los párrafos 9 a 13 que preceden, ha puesto un límite a la escalada de los costos de la ayuda interna y de las subvenciones a la exportación que impiden que el mercado internacional asuma su papel de asignación eficiente de los recursos en esta esfera. Se trata claramente de unos logros importantes y de gran trascendencia.

##### 1. Acceso a los mercados

19. Reducción de los derechos vigentes: Los países desarrollados han convenido en reducir los derechos vigentes sobre productos agropecuarios en un 36% en promedio, con una reducción arancelaria mínima del 15% para cada producto, que se introducirá gradualmente en un período de seis años (1995-2000). Los correspondientes niveles de reducción para los países en desarrollo son del 24 y del 10%, que se introducirán gradualmente en un período de diez años (1995-2004).

20. Arancelización de las barreras no arancelarias (BNA): El Acuerdo sobre la Agricultura dispone que las BNA (incluidas las restricciones cuantitativas de las importaciones, los gravámenes variables, los precios mínimos de importación y el régimen restrictivo de licencias) serán convertidas por los países interesados en derechos de aduana propiamente dichos. El equivalente arancelario de las BNA para determinado producto se definió como una cantidad igual a la diferencia entre el precio interno medio del producto y un precio medio representativo del mercado mundial para el mismo producto o un producto similar, durante un período de base convenido (1986-1988). Los derechos

resultantes de la arancelización de las BNA deberán reducirse con arreglo a la misma lista que los derechos vigentes. No obstante, cuatro elementos reducen de modo importante, si no los anulan, los efectos de estas reducciones:

- i) El período de base (1986-1988) elegido para el cálculo se caracterizó por los precios mundiales más bajos registrados en los últimos decenios para los productos agropecuarios de que se trataba, lo que da origen a la diferencia entre los precios que reciben ayuda interna y los precios mundiales, que debía proporcionar el equivalente arancelario de las BNA, que se encuentra en su valor más elevado. De ese modo, los derechos así calculados fueron más elevados de los que se hubieran logrado eligiendo un período de referencia más reciente.
- ii) Para muchos productos, el proceso de arancelización ha generado derechos tan elevados, a veces superiores al 200 ó 300% del precio mundial, que es probable que sigan siendo más bien prohibitivos aun después de aplicar la reducción total del 36% prevista en el Acuerdo sobre la Agricultura 9/.
- iii) En los tres mercados principales que se examinan, los derechos se expresaron en general en moneda local por unidad de cantidad (por ejemplo, en ECU por tonelada). No obstante, las fluctuaciones de los tipos de cambio entre las monedas importantes han originado una apreciación del ECU y del yen en relación con el dólar de los EE.UU. entre los tipos medios para 1986-1988 y los tipos medios para enero de 1994 a febrero de 1995, apreciación que es igual al 8,2% para el ECU y al 44,5% para el yen, es decir, que en este último caso fue superior a la reducción del 36% del derecho de aduana específico 10/.
- iv) En el artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura se establecen salvaguardias especiales para los productos sujetos a arancelización. Se autoriza a los miembros a imponer un derecho adicional cuando el volumen de las importaciones de determinado producto agropecuario (designado en su lista con el símbolo "SGE") exceda de un nivel de activación o cuando el precio de importación de ese producto caiga por debajo de un nivel de activación. Al dar paso de ese modo a una forma de gravamen variable, estas salvaguardias reducen la garantía ofrecida por la consolidación de los aranceles agrícolas.

21. Otros compromisos relativos al acceso a los mercados: Adelantándose al altísimo nivel de derechos que resultará del proceso de arancelización, el Acuerdo sobre la Agricultura garantiza un nivel mínimo de acceso para los productos sujetos a arancelización, a fin de mantener los niveles actuales de las importaciones en condiciones por lo menos equivalentes a las que existían antes y proporcionar al propio tiempo un nivel mínimo de oportunidades adicionales de acceso 11/. Las importaciones que se efectúen con arreglo al compromiso de acceso mínimo estarán sujetas a derechos bajos o, por lo menos,

no prohibitivos. En el anexo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura se prevé que en determinadas circunstancias se eximirá de la arancelización o se concederá un trato especial a algunos productos agropecuarios primarios o elaborados 12/. El Japón y la República de Corea han aprovechado esta disposición para demorar la arancelización en el caso del arroz.

22. La secretaría del GATT ha calculado los volúmenes de incremento en el acceso a los mercados, con arreglo a estos compromisos relativos a las oportunidades de acceso mínimo (véase el cuadro 7 del anexo estadístico). La mayor parte de estos incrementos se refieren a los productos de la zona templada y, en la mayoría de los casos, representan un leve incremento porcentual de las exportaciones mundiales, a menudo incluso inferior al 1%; las excepciones se refieren a los huevos, el arroz y algunos productos lácteos y carnes. El valor total de estos incrementos se estima en 3.800 millones de dólares aproximadamente, de los cuales los cereales, los productos lácteos, la carne y los huevos representan un 86%. Es de señalar, sin embargo, que estas oportunidades adicionales de exportación no se ofrecen en todo caso a todos los países. Aunque los compromisos de acceso mínimo debían hacerse sobre una base NMF, los países quedaron autorizados a tener en cuenta los acuerdos especiales como parte de sus compromisos de acceso mínimo y a asignar sus contingentes de acceso mínimo a determinados países exportadores que tuvieran concertados acuerdos especiales con ellos. Además, es muy posible que las cantidades autorizadas dentro de los contingentes de acceso mínimo no se hayan importado de hecho, especialmente en el caso de los contingentes autorizados para determinados productos por unos países que son ellos mismos productores a bajo costo y exportadores netos importantes de los productos en cuestión. Así pues, es probable que la simple suma de los compromisos de acceso mínimo sobrestime los efectos reales sobre el comercio de esos productos.

## 2. Subvenciones a la exportación

23. El Acuerdo sobre la Agricultura define las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios como subvenciones "supeditadas a la actuación exportadora" e incluye en su artículo 9 una lista detallada de tales subvenciones 13/. Exige que todos los miembros incluyan en sus listas compromisos relativos a los límites máximos correspondientes a la cantidad de exportaciones subvencionadas de productos agropecuarios y a los desembolsos presupuestarios destinados a estas subvenciones, para cada producto por separado. Para el año 2000, los países desarrollados deberán reducir la cantidad de las exportaciones subvencionadas desde el período de base de 1986-1990 en un 21% y los desembolsos presupuestarios destinados a las subvenciones a la exportación en un 36% 14/. Ahora bien, mientras que todas las subvenciones a la exportación deben cumplir para el año 2000 las reducciones exigidas basadas en el nivel de las subvenciones en 1986-1990, los países desarrollados, y ellos solos, tienen la opción, al establecer sus límites máximos para los años comprendidos entre 1995 y 2000, de utilizar como nivel de partida el más alto de los niveles alcanzados por ellos en 1986-1990 ó 1991-1992. En los casos en que las subvenciones a la exportación hubieran alcanzado en los primeros años del decenio de 1990 niveles muy superiores a los del período de base, esta posibilidad de elegir

como punto de partida los niveles más altos de 1991-1992 permitió a los países interesados eludir la obligación de aplicar reducciones considerables durante el primer año de aplicación del Acuerdo. Esta posibilidad (de evitar la llamada "acumulación de las reducciones al comienzo del período") generó en varios casos niveles de subvención que, durante los primeros años de aplicación del Acuerdo, serán de hecho superiores al promedio de 1986-1990. Esto podría afectar negativamente a las exportaciones de los países en desarrollo de los productos en cuestión durante los primeros años del período de transición. Además, el hecho de que se permitiera que la reducción de los desembolsos presupuestarios y de las cantidades subvencionadas se estableciera, no sólo para determinados productos, sino para grupos de productos, reduce considerablemente la transparencia y la previsibilidad ofrecidas por el Acuerdo con respecto a las futuras condiciones del mercado para determinados productos.

24. En los cuadros 8 y 9 del anexo estadístico se resumen los compromisos contraídos en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura para efectuar reducciones de hecho en las cantidades de las exportaciones subvencionadas y en los desembolsos presupuestarios por cada producto y país, respectivamente. De dichos cuadros se desprende que, aun después de la aplicación de las reducciones convenidas, las subvenciones anuales autorizadas para la exportación de productos agropecuarios aún podrían ascender a un total de 13.700 millones de dólares, de los cuales 11.900 millones (87%) corresponderían a países desarrollados de economía de mercado; sólo Nueva Zelandia se ha comprometido a eliminar por completo estas subvenciones.

### 3. Ayuda interna

25. El Acuerdo sobre la Agricultura enumera prácticamente todas las formas de ayuda interna a los productos agropecuarios y establece una distinción entre, por una parte, las medidas de ayuda interna que no tienen efectos de distorsión del comercio y para las que, por consiguiente, los miembros pueden solicitar que se les exima de los compromisos de reducción y, por otra, las que tienen efectos de distorsión del comercio o efectos en la producción. Estas últimas estarán sujetas a compromisos de reducción, expresados sobre una base común, que es la medida global de la ayuda total (MGA) 15/. La MGA total calculada para el período de base 1986-1988 se reducirá en un 20% por anualidades iguales (entre 1995 y 2000) en los países desarrollados, y en un 13% en un período de diez años (1995-2004) en los países en desarrollo. No obstante, cada país podrá decidir según su buen criterio qué medidas se han de adoptar para alcanzar la reducción global exigida en la MGA total: la ayuda no debe reducirse en un 20% para cada producto, y de hecho podría incrementarse para algunos productos si se realizan esfuerzos suficientes para todo el sector. Esto no ofrece la previsibilidad necesaria para adoptar unas decisiones de inversión acertadas con respecto a las futuras condiciones del mercado de determinados productos.

26. El Acuerdo sobre la Agricultura autoriza una amplia gama de programas que no tienen efectos de distorsión del comercio 16/. Además, el Acuerdo prevé cierto número de exenciones importantes con respecto a las reducciones de la MGA. Así, por ejemplo, en determinadas condiciones quedan exentos ciertos

pagos directos que están vinculados a programas de limitación de la producción. Estos incluyen en particular los programas de pagos compensatorios de los Estados Unidos y los pagos compensatorios de la UE, establecidos en virtud de la reforma de la política agrícola común (PAC). Por otra parte, los países que hayan reducido su ayuda a determinados productos desde 1986 recibirán un crédito por estas reducciones. Como consecuencia de estas exenciones y de los créditos recibidos, no es probable que los Estados Unidos y la UE necesiten efectuar reducciones adicionales en apoyo de la producción en virtud del Acuerdo.

27. En el cuadro 10 del anexo estadístico se presentan las reducciones por países de la ayuda interna a los productores agrícolas en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura. Según estas cifras del GATT, la ayuda interna total con efectos reconocidos de distorsión del comercio se reducirá en los países de la OCDE desde un nivel de base de 174.100 millones de dólares hasta un nivel final de 142.300 millones, o sea, en un 18,2% en conjunto, es decir, menos del 20% convenido en virtud del Acuerdo como consecuencia de los créditos reconocidos a algunos países, en particular la UE, por reducciones efectuadas anteriormente mediante la reforma de la PAC. No cabe duda de que las repercusiones de estas reducciones en la ayuda interna con efectos de distorsión del comercio resultarán beneficiosas para los exportadores de los países en desarrollo de los productos correspondientes, si bien es muy difícil cuantificar el volumen de este comercio adicional. Sin embargo, lo cierto es que durante muchos años se mantendrá esta ayuda considerable con efectos de distorsión del comercio, a menos que se tomen medidas para reducirla aún más. Por otra parte, muchos economistas sostendrían que otras medidas de ayuda de los países de la OCDE, no incluidas por el Acuerdo entre las que tienen efectos de distorsión del comercio, tienen de hecho estos efectos. Así pues, aunque las disciplinas del Acuerdo relativas a la ayuda interna representan un avance muy importante, queda mucho por hacer si se quiere eliminar las distorsiones del comercio de productos básicos inducidas por las medidas de política comercial.

B. Compromisos de reducción arancelaria para los productos clasificados como productos industriales

28. La lista de productos comprendidos en el Acuerdo sobre la Agricultura (véase el anexo 1 del Acuerdo) abarca la mayoría de los productos alimenticios, así como las pieles en bruto, los cueros y pieles y la mayoría de las fibras en bruto (algodón, seda, lana, lino y cáñamo). En cambio, no incluye algunos de los principales productos agropecuarios o alimenticios que son de especial interés para los países en desarrollo, en particular el pescado y los productos de pescado, los productos forestales, el yute y las fibras duras y sus productos, y el caucho natural. El Acuerdo de la Ronda Uruguay trata estos productos agropecuarios, junto con los minerales y metales, como si pertenecieran al sector industrial, es decir, que la reducción arancelaria media del 36% y el recorte arancelario mínimo del 15% por partida arancelaria no se aplican a estos productos. Las reducciones de los derechos de aduana del "sector industrial" recibieron un gran impulso con el acuerdo entre el Canadá, los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea para la eliminación mutua de los derechos en nueve categorías de productos

(el llamado "planteamiento cero por cero") 17/. Es de señalar, sin embargo, que estos nuevos grupos de productos 18/ no incluyen los productos antes mencionados cuya exportación ofrece gran interés para los países en desarrollo. Las concesiones arancelarias con respecto a estos últimos productos dependían de la decisión de cada país importador interesado, teniendo en cuenta, entre otras cosas, el grado de sensibilidad de cada sector y la decisión de política comercial de mantener los márgenes preferenciales en favor de los países pertenecientes a los mismos acuerdos regionales o de países en desarrollo o asociados.

### C. Acuerdos que afectan a las barreras no arancelarias

29. Otros acuerdos tienden, entre otras cosas, a introducir cierta disciplina, transparencia, previsibilidad y equidad en la esfera de las barreras no arancelarias (BNA) y se espera que estos acuerdos mejoren la competencia internacional y el acceso a los mercados para los productos básicos, tanto los productos agropecuarios como los minerales y metales. Hay que subrayar que la mayor transparencia, seguridad y previsibilidad que ofrecen los derechos de aduana consolidados, así como las medidas destinadas a reducir la utilización arbitraria de otras medidas de control del comercio, contribuirán muy probablemente a reducir la inestabilidad de los precios de los productos en cuestión. Además, también es probable que las medidas encaminadas a reducir las subvenciones y racionalizar la oferta tengan asimismo algunos efectos positivos sobre las tendencias a largo plazo de los precios de los productos básicos.

30. El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias tiene por objetivo principal eliminar la utilización arbitraria de las medidas sanitarias y fitosanitarias por parte de los países miembros con objeto de restringir el comercio, y llevar gradualmente a un nivel comparable las medidas sanitarias y fitosanitarias empleadas por los países desarrollados y los países en desarrollo. El Acuerdo, que es vinculante para todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sin que exista la posibilidad de mantener exenciones bilaterales, exige por primera vez que las medidas sanitarias y fitosanitarias estén basadas en el análisis científico y la evaluación de riesgos, que los miembros reconozcan la equivalencia y que reconozcan la existencia de regiones de prevalencia de enfermedades. Este acuerdo tendrá importantes efectos positivos (pero que aún no se han cuantificado) para el comercio de alimentos y otros productos agropecuarios, incluidos los productos tropicales, respecto de los cuales las medidas sanitarias y fitosanitarias se utilizaban a menudo arbitrariamente como barrera encubierta a la entrada de estos productos, y que eran especialmente eficaces contra los productos procedentes de países en desarrollo.

31. También se espera que el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias tenga repercusiones importantes para el comercio internacional de productos básicos, en particular para los minerales y metales elaborados. Establece una clara distinción entre subvenciones prohibidas, subvenciones recurribles y subvenciones no recurribles, y regula el procedimiento de imposición de medidas compensatorias. En particular, prohíbe las

subvenciones supeditadas a los resultados de la exportación o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. El Acuerdo Antidumping prevé el fortalecimiento de las medidas antidumping, mejora la transparencia de los procedimientos requeridos e introduce una "cláusula de extinción" que limita la duración de la imposición de estas medidas. No obstante, parecería particularmente importante que los países en desarrollo vigilaran estrechamente el proceso de incorporación de las disposiciones del Acuerdo Antidumping en la legislación nacional por parte de los usuarios principales de los derechos antidumping. Si esto último se aplica debidamente a los aspectos positivos de este acuerdo, cabe prever que afecte al comercio de productos básicos, en particular en lo relativo a los metales y a sus productos semielaborados.

32. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio promoverá la utilización por los países de las normas internacionales y los sistemas internacionales de evaluación de la conformidad, reduciendo así el ámbito de utilización de los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, y los procedimientos de evaluación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, como barreras no arancelarias encubiertas. Esto también podría tener efectos positivos importantes en el comercio de productos básicos, que hasta ahora se veía entorpecido por estas normas.

33. El Acuerdo sobre Salvaguardias establece normas más estrictas para la aplicación de las medidas de salvaguardia previstas en el artículo XIX del GATT de 1994. En particular, prevé un procedimiento preciso que se habrá de seguir para la aplicación de estas medidas, incluida la obligación de pronta notificación de la iniciación del proceso que pueda dar lugar a la adopción de tales medidas; establece los plazos para la aplicación de dichas medidas 19/; y prohíbe las salvaguardias contra un producto procedente de un país en desarrollo miembro en determinadas condiciones 20/. El desmantelamiento y prohibición de la utilización de las medidas de "zona gris" podría tener un efecto positivo sobre el comercio de productos básicos. No obstante, gran parte del sector agrícola (las partidas a las que se ha aplicado la arancelización) estará sometida a un régimen de salvaguardias diferente, que prevé medidas especiales de salvaguardia en forma de derechos adicionales calculados sobre la base de volúmenes o precios de activación.

34. Por último, el Acuerdo sobre Contratación Pública, que es un acuerdo plurilateral porque para adherirse a él no es necesario ser miembro de la OMC, abarca por primera vez la contratación al nivel subcentral (por ejemplo, Estados federados o provincias), la contratación por entidades públicas y los contratos de construcción. Tiene por objeto garantizar que los proveedores extranjeros y los bienes y servicios extranjeros reciban en los contratos públicos un trato no menos favorable que el otorgado a los proveedores nacionales y a los bienes y servicios nacionales. Incluye por primera vez los contratos de construcción, en particular la subcontratación para la compra de metales y otros materiales. Así pues, ofrece una nueva oportunidad para el comercio internacional de metales y otras materias primas para los miembros participantes, que son esencialmente países desarrollados.

### III. EVALUACION CUANTITATIVA DE LAS REPERCUSIONES DEL ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY SOBRE LOS PRODUCTOS BASICOS

35. El presente capítulo, que completa las precedentes indicaciones cualitativas sobre los efectos de la Ronda Uruguay en los productos básicos, se basa en los estudios cuantitativos llevados a cabo por cierto número de organizaciones.

#### 1. Productos agropecuarios

36. El sector agrícola ha sido objeto de varios estudios. Recientemente, la secretaría de la FAO ha preparado un estudio sobre los efectos de la Ronda Uruguay en la agricultura, basado en modelos que determinan simultáneamente la producción, el consumo, las importaciones, las exportaciones y los precios mundiales de cada uno de los productos básicos más importantes 21/. Se estableció una comparación entre dos series de proyecciones para el año 2000: las proyecciones básicas, basadas en el crecimiento del ingreso, las variaciones de productividad y las tendencias demográficas, en las que los precios vigentes en cada país se vinculan con los precios del mercado mundial mediante aranceles y otras variables de política comercial y sistemas internos de protección; y las proyecciones basadas en los resultados de la Ronda Uruguay, en las que la reducción de aranceles modifica estas vinculaciones de los precios. El estudio de la FAO abarcó unos productos que representaban el 59% del valor total del comercio mundial de productos agropecuarios, alrededor del 45% del valor de las exportaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo y alrededor del 35% del valor total de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo 22/. Entre los productos principales no incluidos figuraban las hortalizas, las frutas, el pescado y los productos del pescado, el tabaco, las especias, el vino, la miel, las flores cortadas, la madera, el algodón, el yute y las fibras duras, además de todos los minerales y metales. Por ello, el examen relativo a determinados productos que se presenta en la segunda parte del presente informe se dedica exclusivamente a este último grupo de productos básicos.

37. La conclusión principal del estudio de la FAO es que las repercusiones directas del Acuerdo de la Ronda Uruguay serán probablemente insignificantes para la producción agrícola mundial, con cierta reducción en la producción de productos de la zona templada en los países desarrollados y un aumento mínimo en los países en desarrollo. Por lo que respecta al consumo, se prevé que en conjunto el Acuerdo contribuirá ligeramente a reducir el crecimiento del consumo en los países de bajos ingresos con déficit de alimentos. En cuanto al comercio, no se prevé que el Acuerdo vaya a frenar la desaceleración de la tasa de crecimiento del comercio mundial de productos agropecuarios, a pesar de que puede tener un efecto positivo sobre el crecimiento del comercio de arroz, grasas y aceites y carne de bovino. Para los países en desarrollo, el incremento adicional de las exportaciones corresponde esencialmente al aumento de las exportaciones de grasas y aceites y harina de aceites, arroz, trigo y maíz; ese incremento se estima en 1.500 millones de dólares aproximadamente. La FAO estima que en conjunto el efecto del Acuerdo será



bastante reducido, en comparación con todos los demás cambios que se están produciendo entre el período de base (1987 a 1989) y el año 2000.

38. En un primer intento de evaluación de los resultados del Acuerdo sobre la Agricultura para el período comprendido entre 1995 y 2000, la secretaría de la UNCTAD ha utilizado una versión revisada y actualizada de su modelo de simulación de la política comercial para los productos agrícolas. Es de señalar que este modelo, elaborado por la División de Comercio Internacional de la UNCTAD, se está afinando y que por consiguiente las estimaciones facilitadas deben tratarse con más cautela de lo habitual. Para tratar de fijar los límites superior e inferior de lo que pudiera ocurrir, se han considerado dos hipótesis: en la primera se supone que no habrá reacción de los precios en los mercados internos de los países no miembros de la OCDE, mientras que en la segunda se prevé una reacción de los precios a la oferta y demanda interior en esos mercados, con repercusiones sobre las exportaciones e importaciones. El análisis se ha limitado a los principales productos básicos que tienen niveles de protección elevados, que son fundamentalmente los mismos productos incluidos en el estudio de la FAO, salvo las bebidas tropicales, los cueros y pieles y el caucho.

39. Por lo que respecta a los ingresos del comercio, las proyecciones de la UNCTAD llegan a la conclusión de que el Acuerdo sobre la Agricultura no tendría en conjunto ningún efecto importante en cualquiera de las dos hipótesis, pero generaría ganancias netas considerables en los ingresos del comercio de algunos países, que se compensarían con pérdidas netas correspondientes en otros países. No obstante, las cifras brutas de estas ganancias y pérdidas serían mucho más cuantiosas en la segunda hipótesis, y su distribución por países totalmente diferente. Así pues, en la primera hipótesis los países en desarrollo experimentarían globalmente una mínima pérdida neta de ingresos comerciales del orden de 230 millones de dólares en el año 2000 (ganancia neta de 301 millones para América Latina y el Caribe y pérdidas de 386 millones para África, 128 millones para Asia y el Pacífico y 19 millones para los países europeos en desarrollo), pero en la segunda hipótesis lograrían globalmente una ganancia neta importante de unos 8.920 millones de dólares en sus ingresos comerciales (790 millones para África, 4.510 millones para Asia y el Pacífico, 3.452 millones para América Latina y el Caribe y 169 millones para los países europeos en desarrollo) 23/. Para determinar cuál de estas dos hipótesis ofrece la proyección más probable de los resultados de la aplicación del Acuerdo sobre la Agricultura hay que tener en cuenta el comportamiento real de los mercados interiores de los países en desarrollo y el grado de repercusión de las variaciones de los precios del mercado mundial en sus mercados interiores -en gran parte una cuestión de política comercial-, así como el tiempo necesario para desviar la producción hacia las actividades más rentables. Cuanto más rápida y completa sea la reacción del mercado interior a las indicaciones del mercado mundial, menores serán las pérdidas de bienestar que sufrirá un país en desarrollo. Por consiguiente, la realidad puede estar situada en algún punto entre los resultados de las dos hipótesis.

40. En un documento presentado a la Conferencia del Banco Mundial sobre la Ronda Uruguay y los países en desarrollo, la secretaría de la OCDE utilizó un

modelo de equilibrio general computable 24/ para estimar hasta el año 2002 los efectos de las reformas agrícolas convenidas en el Acuerdo sobre la Agricultura. El modelo se limita a analizar las repercusiones de la arancelización de la agricultura y no evalúa los beneficios a largo plazo que van asociados al establecimiento de un amplio sistema comercial basado en normas. En opinión de los autores del estudio, las reformas arancelarias que afectan a los productos básicos son modestas: en los Estados Unidos, se prevén "escasas modificaciones" salvo para el trigo y la lana; en la Unión Europea, los cambios sólo serán "modestos"; y en el Canadá, habrá "pocas modificaciones" 25/. Se efectuaron cinco simulaciones, que diferían fundamentalmente por la base elegida para medir las reducciones arancelarias (promedio de 1982-1993 o promedio de 1991-1993). El informe no se refiere a los efectos sobre el comercio, sino más bien a los efectos sobre el "ingreso real" del país o región examinado; los que utilizan el período de referencia 1991-1993 son prácticamente el doble de los obtenidos con el período 1982-1993. En cambio, los totales son mucho más modestos que los proyectados antes de conocerse los resultados reales de la Ronda. Así, por ejemplo, en la hipótesis que utiliza como base el período 1982-1993, se prevé que el incremento global total del ingreso real (medido en dólares de 1992) en 2002 sólo será de 25.400 millones de dólares (en comparación con el nivel que se hubiera alcanzado sin el Acuerdo de la Ronda Uruguay). Este incremento es de 48.000 millones de dólares cuando se utiliza como período de base 1991-1993, pero sigue siendo muy inferior a la cifra que se había previsto en estudios anteriores.

41. Por lo que respecta a los precios, en el cuadro 11 del anexo estadístico se comparan los resultados de las proyecciones de la FAO, la UNCTAD y la OCDE de 1995. En las proyecciones de la FAO se llega a la conclusión de que la Ronda Uruguay dará lugar a incrementos de los precios del 4 al 10%, con un promedio del 6,6%. Según la primera hipótesis de las proyecciones de la UNCTAD, el Acuerdo sobre la Agricultura originará aumentos de precios que se situarán aproximadamente al mismo nivel proyectado por la FAO tanto globalmente como para cada uno de los principales productos examinados. No obstante, si estos aumentos de precios se transmiten a los mercados interiores de los países en desarrollo, como se supone en la segunda hipótesis de la UNCTAD, las reacciones de esos mercados darán lugar a incrementos de precios mucho más reducidos en el mercado mundial (2,7% en vez de 6,8% en promedio). Las proyecciones de la OCDE indican incrementos muy pequeños, y a veces incluso disminuciones, en los precios internacionales de los productos estudiados: los precios disminuirían en un 0,4% en promedio según la primera hipótesis, que es la más verosímil, y aumentarían un 3,3% en promedio en la hipótesis superior.

42. Las proyecciones de precios antes mencionadas proporcionan un orden de magnitud aproximado de la gama de variaciones en las facturas de importación de alimentos que habrán de pagar los países en desarrollo que son importadores netos de alimentos, como consecuencia de la aplicación del Acuerdo sobre la Agricultura. Así, por ejemplo, si las demás condiciones se mantienen iguales, el incremento medio global del 6,8% de los precios de los alimentos previsto en la proyección más elevada agregaría unos 235 millones de dólares al total neto de las importaciones de alimentos en Africa al sur

del Sáhara, que fue de 3.462 millones de dólares en promedio anual durante el período 1990-1992 (véase el cuadro 12 del anexo estadístico), mientras que, en el otro extremo, la disminución media proyectada del 0,4% reduciría ese total en 14 millones de dólares. Ahora bien, estos costos o beneficios no deberían considerarse por separado sin tener en cuenta los posibles beneficios directos e indirectos que se espera obtener de las repercusiones positivas globales de la conclusión y aplicación del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la economía mundial.

43. En la segunda parte del presente estudio se encontrarán más detalles sobre las concesiones arancelarias efectuadas por la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos con respecto a determinados productos agropecuarios cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Además, en los cuadros 13 a 15 del anexo estadístico se resumen las concesiones arancelarias efectuadas por la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos, con respecto a los principales sectores de productos agropecuarios que son de interés para los países en desarrollo, centrándose la atención en el nivel de reducción de la progresividad arancelaria. El cuadro 16 del anexo estadístico contiene más detalles sobre estas concesiones arancelarias con respecto a determinados productos agropecuarios o productos representativos que interesan a los países en desarrollo. Sin contar con un modelo de equilibrio general centrado especialmente en el sector agrícola, resulta difícil traducir la información contenida en esos cuadros en previsiones concretas de la "evolución probable de los precios y el comercio de los productos básicos a la vista de los resultados de la Ronda Uruguay". Cuando estas proyecciones han sido realizadas por otros organismos (principalmente la FAO), así se ha indicado en las secciones correspondientes de la segunda parte. La conclusión general que cabe extraer de esa segunda parte es que, si bien se ha logrado un nivel importante de liberalización del comercio para los productos agropecuarios, muchos productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo siguen pagando derechos elevados, que a menudo van acompañados de un nivel relativamente elevado de progresividad arancelaria.

## 2. Minerales y metales

44. En la esfera del acceso a los mercados, el sector de minerales y metales ha sido afectado principalmente por la progresividad arancelaria, aunque las BNA también desempeñaron un papel en algunos casos, especialmente con respecto a los metales no trabajados y semielaborados. El Acuerdo de la Ronda Uruguay producirá una reducción importante de esta progresividad arancelaria y, por ende, mejores perspectivas para la diversificación vertical en los países en desarrollo. Por otra parte, el incremento de la proporción de derechos consolidados aportará cierta seguridad de acceso a los mercados. Esto debería estimular un aumento de las inversiones en operaciones locales de elaboración antes de la exportación. Por último, los acuerdos que regulan las BNA también deberían reducir la incertidumbre en la gestión del comercio y mejorar el acceso a los mercados y la seguridad de los mercados de exportación (para más detalle véanse los cuadros 13 a 15 del anexo estadístico).

45. En cambio, como se subraya en las secciones relativas a los distintos productos, unos factores distintos del acceso a los mercados desempeñarían un papel predominante en la determinación de las pautas del comercio mundial en este sector. Esos factores incluyen la disponibilidad de yacimientos de mineral de ley alta y el acceso a los cuantiosos recursos financieros necesarios para desarrollar un nuevo proyecto, las ventajas de escala y el acceso a la tecnología, la proximidad a los consumidores en el caso de los productos semielaborados, la evolución tecnológica y la aparición de nuevos materiales, la sustitución y el reciclado, y las posibilidades de expansión de las importaciones de los países en desarrollo recién industrializados o en vías de industrialización, especialmente en Asia.

46. Como se ha asignado a la UNCTAD el mandato global relativo a los recursos minerales en la Secretaría de las Naciones Unidas (véase la resolución 49/106 de la Asamblea General) y como ninguna otra organización abarca todo este sector, la segunda parte de este informe contiene una exposición más detallada para estos productos que para los productos agropecuarios.

#### IV. NUEVAS MEDIDAS NECESARIAS

##### A. Principales lagunas de la Ronda Uruguay y medidas adicionales necesarias en el ámbito internacional

47. Del examen general de la Ronda Uruguay en los capítulos anteriores, así como de la reseña resumida de la situación relativa a determinados productos, que figura en la segunda parte, se desprende que quedan amplias esferas del comercio internacional de productos básicos en las que deben continuarse los esfuerzos de liberalización. Esto se aplica en particular a las subvenciones con efectos de distorsión del comercio concedidas a la producción nacional y a las exportaciones en el sector agrícola, así como a la progresividad arancelaria de los productos semielaborados y elaborados cuya exportación reviste un interés real o potencial para los países en desarrollo. El Acuerdo sobre la Agricultura constituye un primer paso importante hacia la reducción de esas barreras, pero aún queda mucho por hacer para reducirlas aún más y acabar eliminando estas distorsiones provocadas por las políticas comerciales.

48. También es necesario avanzar hacia una mayor armonización de los aranceles nacionales y hacia la simplificación de los mismos. A este respecto, en las futuras negociaciones debería prestarse atención a la sustitución de los derechos específicos por derechos ad valorem, que son más transparentes y cuyos efectos son más previsibles, ya que no están sometidos a las fluctuaciones de los tipos de cambio. Asimismo, debería estudiarse la supresión de los derechos muy bajos, que crean trámites innecesarios y costosos procedimientos burocráticos para quienes tienen que aplicarlos y para los beneficiarios del acceso en franquicia: para estos últimos el costo que entraña el cumplimiento de las normas de origen es con frecuencia más elevado que cualquier beneficio que pudiera derivarse del acceso preferencial en franquicia ofrecido por un derecho del 1 al 2%. Por último, debería

prestarse especial atención a la reducción de los derechos prohibitivos, así como al mejoramiento del mecanismo de fijación de contingentes arancelarios.

49. Tampoco se abordan en el Acuerdo de la Ronda Uruguay otras cuestiones relativas al "acceso", en particular las barreras privadas al comercio resultantes, entre otras cosas, de las prácticas comerciales restrictivas, la falta de acceso a la tecnología en condiciones razonables para los países en desarrollo, la progresividad para los países en desarrollo exportadores de las tarifas de transporte y los costos de comercialización en función del grado de elaboración antes de la exportación, y la publicidad excesiva de las marcas.

50. Ahora bien, las medidas de liberalización del comercio no aportan una solución a todos los grandes problemas que se plantean a los países en desarrollo que dependen de los productos básicos. Se requieren nuevas medidas para permitir que los países en desarrollo, en particular los menos adelantados de ellos, se beneficien de las oportunidades del mercado que ofrece el Acuerdo de Marrakech. Aún deberán realizarse nuevos esfuerzos en las esferas siguientes:

- orientación del desarrollo sostenible hacia la gestión de recursos naturales;
- ordenación y racionalización de la oferta con miras a reducir las fluctuaciones excesivas de los precios;
- mejora de la transparencia del mercado;
- intensificación de las actividades de investigación y desarrollo con miras, entre otras cosas, a descubrir nuevos usos finales y permitir que los países en desarrollo participen efectivamente en la revolución de la biotecnología y los nuevos materiales;
- fomento de la elaboración local en los países en desarrollo;
- promoción de los mercados;
- mejoramiento de los sistemas y prácticas de comercialización, incluida la gestión de riesgos inherentes a la fluctuación de los precios, con miras a reducir los gastos de comercialización y aumentar la competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo.

B. Nuevas medidas necesarias en los ámbitos nacional  
y regional de los países en desarrollo

51. Para beneficiarse de las medidas de liberalización previstas en el Acuerdo de la Ronda Uruguay, los países en desarrollo, y en particular los menos adelantados de entre ellos, deberían recibir mayor asistencia técnica para determinar las nuevas oportunidades de mercado, elaborar proyectos apropiados en este sentido, movilizar los recursos financieros necesarios y promover el mercado de estos productos.

52. Deberían dedicarse esfuerzos más intensos a la promoción de la cooperación regional y al comercio entre países en desarrollo con miras a la constitución de mercados locales más amplios a fin de aprovechar las economías de escala y establecer una sólida plataforma para la conquista del mercado mundial.

Segunda parte

EXAMEN DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS BASICOS

A. Productos básicos agropecuarios

53. En el examen que figura a continuación no figuran los productos básicos comprendidos en el estudio de la FAO relativo a las "Repercusiones de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura", a saber, trigo, arroz, cereales secundarios, grasas, aceite y harinas oleaginosas, carne, leche, mantequilla, café, cacao, té, bananos, azúcar, cueros y pieles de bovino y caucho. En relación con algunos de estos productos, en particular arroz, carne, azúcar y café, la secretaría de la UNCTAD ha emprendido estudios a fondo de los que dispone la Comisión como documentos de antecedentes 26/.

1. Productos básicos agropecuarios comprendidos en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura

a) Frutas y legumbres

54. Las frutas y legumbres representan en conjunto una parte importante, y uno de los sectores de crecimiento más dinámico, del comercio mundial de productos básicos. El valor total de las exportaciones mundiales de frutas y legumbres frescas y elaboradas aumentó de 5,9 miles de millones a 44,1 miles de millones de dólares de los EE.UU. entre 1970-1972 y 1990-1992. Durante el mismo período, la parte correspondiente a los países en desarrollo en estas exportaciones disminuyó ligeramente, del 29,7 al 29,4%, aunque el valor absoluto aumentó de 1.770 millones a 12.970 millones de dólares de los EE.UU.

55. Antes de la Ronda Uruguay, la mera complejidad de las medidas arancelarias y no arancelarias representaba por sí misma un obstáculo comercial al que debían hacer frente en este sector los países en desarrollo. Incluso en un mismo país importador, muchas veces los aranceles eran una combinación de derechos ad valorem y derechos específicos que variaba, entre otras cosas, según las estaciones y la fecha de llegada, y según el grado de elaboración de los productos. Por ejemplo, se aplicaban a las importaciones de frutas y legumbres frescas derechos arancelarios que podían variar considerablemente al cabo de unas pocas semanas, y aumentaban al máximo cuando eran más competitivos con los productos nacionales. Tanto antes como después de la Ronda Uruguay, las importaciones de frutas y legumbres deben hacer frente a derechos relativamente elevados y a un grado considerable de progresividad arancelaria. Además, estaban sujetas a una amplia gama de barreras no arancelarias entre las cuales: órdenes de comercialización, en las que se especificaban frecuentemente el tamaño, el grado, la calidad y el grado de madurez; requisitos de embalaje; reglamentos cada vez más precisos y estrictos en materia de etiquetado; contingentes y restricciones voluntarias del comercio; sostenimiento de los precios nacionales y subvenciones a la exportación; medidas sanitarias y fitosanitarias. Por ejemplo, existe un acuerdo general sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas al comercio de productos de

horticultura, entre los países miembros de la UE, y al mismo tiempo cada país miembro tiene sus propios requisitos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias que aplica a otros asociados comerciales, y que pueden ser distintos según el país de origen, el producto y la estación. Los reglamentos de los Estados Unidos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias requieren un análisis efectuado por un laboratorio independiente a costa del exportador, lo cual muchas veces entraña pruebas relativas a más de 20 enfermedades de plantas diferentes.

56. Con arreglo a la Ronda Uruguay, se aplicará una considerable reducción arancelaria, aunque por lo general inferior al promedio de la reducción arancelaria global, y se reducirá en cierta medida la progresividad arancelaria, en los tres principales mercados examinados. Además, la aplicación de la Ronda Uruguay tendrá por resultado cierto incremento del acceso a los mercados en virtud de los compromisos sobre oportunidades de acceso mínimo que se estiman en un total de unos 160 millones de dólares de los EE.UU. en el caso de las frutas y legumbres (véase el cuadro 7 del anexo estadístico), lo cual corresponde aproximadamente a alrededor de un 0,4% de las exportaciones mundiales de este sector durante el bienio 1990-1992. También se llevará a cabo en el plano mundial una reducción de un 35% en el total de las subvenciones otorgadas a las exportaciones de frutas y legumbres, que pasarán de 800 a 519 millones de dólares de los EE.UU. (véase el cuadro 8, anexo estadístico). Por último, se espera que el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias concertadas en el marco de la Ronda Uruguay, al reducir el uso arbitrario de dichas medidas por los países miembros en contra de las importaciones, y al fijar a un nivel comparable las medidas sanitarias y fitosanitarias que aplican los países desarrollados y los países en desarrollo, mejoren manera importante las oportunidades de exportación en este sector.

57. Frutos cítricos: Los frutos cítricos son, en términos de valor, el sector más importante en el comercio internacional de toda clase de frutos. El valor anual total de las exportaciones mundiales de ese sector representó en 1990-1992 un promedio de alrededor de 6.290 millones de dólares de los EE.UU. (3.890 millones de frutas y 2.400 millones de jugos). Alrededor de una décima parte de la producción mundial de frutas frescas se comercian internacionalmente como tal y una parte importante en forma de jugos de cítricos, sobre todo jugo de naranja. La parte correspondiente a los países en desarrollo en el valor de las exportaciones mundiales de frutos cítricos frescos disminuyó acusadamente del 29 al 20% entre 1970-1972 y 1990-1992. Sin embargo, durante el mismo período, como resultado de la entrada del Brasil en el mercado de jugos de cítricos, sobre todo en los Estados Unidos, la parte de los países en desarrollo en el valor de las exportaciones mundiales de jugos de cítricos aumentó marcadamente del 26 al 56%.

58. Antes de la Ronda Uruguay, el sector de frutos cítricos estaba caracterizado por una elevada protección arancelaria y una importante progresividad arancelaria. Por lo general las exportaciones de frutos cítricos han debido hacer frente a derechos de aduana muy elevados, en particular cuando se trata de frutos de la estación, en la UE, el Japón



y los Estados Unidos. En la UE se aplicaba en 1992 a la fruta fresca de estación una combinación de derechos arancelarios específicos y ad valorem de alrededor de un 33% del precio de importación de las naranjas en 1992, de un 40% en el caso de las mandarinas, clementinas y de un 73% en el caso de los limones y limas; sólo se imponía un derecho reducido del 3% al jugo de pomelo fresco. En los Estados Unidos, los derechos impuestos a los pomelos y limones eran mucho más elevados (11,4 y 16,1%, respectivamente) que los impuestos a las naranjas y mandarinas (4,4 y 5,1%, respectivamente). En el Japón, los derechos básicos eran de 39,9% para las naranjas, 26,6% para las mandarinas, 18,5% para los pomelos, pero sólo de 5,0% para los limones (sin embargo, en el caso de los tres primeros productos, los derechos efectivamente aplicados eran más bajos). Por último, los derechos eran considerablemente más elevados para los jugos de naranja y de pomelo que para la fruta fresca tanto en el Japón como en los Estados Unidos (respectivamente el 29,4 y el 27,4% de derechos efectivamente aplicados en el Japón, y el 31,7 y el 32,6% en los Estados Unidos). Los tipos preferenciales con arreglo a la Convención de Lomé eran inferiores en un 80% a los tipos NMF. En lo que respecta a las barreras no arancelarias, por lo general, las medidas sanitarias y fitosanitarias representaban serios obstáculos comerciales contra las exportaciones procedentes de los países en desarrollo.

59. Con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay, las concesiones arancelarias son por lo general reducidas (alrededor de la mitad de la reducción media del 36% en virtud de la Ronda Uruguay) y es improbable que en sí mismas tengan por resultado cambios importantes en las estructuras del comercio. La UE redujo en un 20% los desechos arancelarios que imponían a la fruta fresca así como al jugo de pomelo y en un 24% al tipo aplicado al jugo de naranja. Los Estados Unidos redujeron sus derechos en un 20% en el caso de los limones, un 16% en el de las naranjas y mandarinas y en un 15% en el de los pomelos y los jugos de naranja y pomelo. El Japón suprimió el derecho impuesto a los limones, redujo en un 15% el derecho efectivamente aplicado en las mandarinas así como a los jugos de naranja y pomelo, pero aplicaba un derecho del 24% a las naranjas que, si bien era inferior al tipo básico de 39,9%, resultaba más elevado que el 20% aplicado en la práctica antes de la Ronda Uruguay. En consecuencia, la progresividad arancelaria sigue siendo por lo general elevada.

60. Otras frutas de la zona templada: Las demás frutas de la zona templada representan en conjunto un sector dinámico importante del comercio internacional. En 1990-1992, el valor total de las exportaciones mundiales de esas frutas representó en promedio alrededor de 7.210 millones de dólares de los EE.UU. al año (de los cuales 2.311 millones de manzanas, 1.611 millones de uvas y 683 millones de pasas, 854 millones de melocotones, 724 millones de peras, 635 millones de fresas, 455 millones de melones, 308 millones de sandías, 438 millones de ciruelas y 117 millones de albaricoques). A esto deben añadirse los jugos y preparados de frutas para los cuales no se dispone por lo general de datos por separado. Tan sólo las exportaciones mundiales de jugo de manzana, sin contar la sidra, representaron anualmente 633 millones de dólares de los EE.UU. durante el período 1990-1992. El mejoramiento de los medios de transporte y de comercialización ha hecho posible que una mayor proporción de la producción

de estos tipos de fruta se comercie internacionalmente como fruta fresca (por ejemplo, alrededor de una décima parte de las manzanas, peras y melocotones). Por lo general, la parte correspondiente a los países en desarrollo en el valor de las exportaciones mundiales de dichas frutas aumentó durante los dos últimos decenios, y pasó del 12 a 26% tratándose de las uvas, del 35 al 39% de las pasas, del 15 al 16% de las manzanas y del 11 al 21% de las peras, aunque esos países siguen siendo importadores netos de estos dos últimos productos.

61. Antes de la Ronda Uruguay, se aplicaban a las frutas de la zona templada, sobre todo durante la estación, derechos que iban de moderados a muy elevados en dos de los tres principales mercados examinados. En la UE, se imponía a los melones y sandías un derecho del 11%, a las fresas un 16%, y a las manzanas, uvas, melocotones, peras, ciruelas y albaricoques una combinación de derechos específicos y ad valorem equivalente a una cifra que oscilaba entre el 35 y el 61% aproximadamente. En el Japón, la frutas de la zona templada pagaban derechos del 8 al 20%. En los Estados Unidos ingresaban en franquicia arancelaria (manzanas) o pagaban derechos muy bajos, entre el 0,2 y el 1,2%. Por último, los derechos eran considerablemente más elevados tratándose de los preparados de fruta (por ejemplo, un 35,5% aplicado a las jaleas, gelatinas y mermeladas de fruta en el Japón; un 25% por lo menos en la UE, y del 7 al 20% en los Estados Unidos).

62. Con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay, la UE redujo por lo general sus derechos de aduana en una quinta parte y el Japón en un 15 al 40%, mientras que los Estados Unidos redujeron acusadamente sus derechos que ya eran muy bajos. Sin embargo, después de efectuadas estas reducciones, los derechos eran todavía considerables en la UE (entre un 28 y un 49%), y de moderados a elevados en el Japón (entre un 4,8 y un 20%), mientras que la progresividad arancelaria seguía siendo por lo general elevada. Es improbable que por sí solas estas concesiones tengan por consecuencia cambios importantes en las estructuras del comercio.

63. Frutas tropicales: Las frutas tropicales distintas de los bananos, algunas de las cuales pueden crecer también fuera de las regiones tropicales, comprenden en particular piñas, aguacates, mangos, frutas de la pasión, papayas, guayavas, lichís, limas, kiwi, mangostanes, duriones, rambutanes, jaqueiras, tamarindos y carambolas. Aunque no se dispone de informaciones estadísticas amplias y fidedignas sobre estos productos, según muchos indicadores las exportaciones mundiales del sector han aumentado rápidamente y es probable que sigan ofreciendo perspectivas muy dinámicas. Se estima que el valor de las exportaciones mundiales de las frutas tropicales antes mencionadas, frescas, enlatadas, deshidratadas o secas, o en forma de jugos, fue de unos 2.500 millones de dólares de los EE.UU. en el período 1990-1992, de los cuales 864 millones tan sólo de piñas frescas y enlatadas, y 614 millones de kiwi. Sin embargo, aunque en muchos países de Africa, Asia, América Latina, Oceanía y la región del Mediterráneo se cultiva una o más de estas frutas, las exportaciones están concentradas en un pequeño número de países, entre los cuales Costa Rica, Filipinas, Israel, Nueva Zelandia, México, España, Estados Unidos.

64. En la Declaración de Uruguay por la que se emprendieron las negociaciones de la Ronda se dijo que "las negociaciones tendrán por finalidad la más completa liberalización del comercio de productos tropicales, incluso en forma elaborada y semielaborada, y abarcarán las medidas arancelarias y todas las medidas no arancelarias que afecten al comercio de estos productos" y que las Partes Contratantes "reconocen la importancia del comercio de productos tropicales para un gran número de partes contratantes en desarrollo y acuerdan que se preste especial atención a las negociaciones en este sector, con inclusión del calendario de negociaciones y de la aplicación de los resultados". Las frutas y nueces tropicales era uno de los siete productos agrícolas tropicales enumerados en el examen de mitad del período de la Ronda Uruguay efectuado en el GATT en 1989 en relación con los siguientes elementos: a) eliminación de los derechos aplicados a los productos no elaborados; b) eliminación o reducción sustancial de los derechos aplicados a los productos semielaborados o elaborados; y c) eliminación o reducción de todas las medidas no arancelarias que afectan al comercio de estos productos.

65. Sin embargo, el resultado final de la Ronda Uruguay no parece haber satisfecho plenamente esas expectativas. Los derechos arancelarios siguen representando una barrera considerable, en particular para los principales tipos de frutas tropicales y la progresividad arancelaria, aunque debe reducirse, seguirá siendo importante. En consecuencia, mientras los derechos existentes aplicados a formas no elaboradas de la mayoría de las frutas tropicales de menor movimiento comercial se eliminaron en la UE (guayabas, mangos y mangostanes, papayas, lichís, frutas de la pasión, carambolas, jaqueiras y tamarindos), los derechos sólo se redujeron en el caso de las frutas del mayor movimiento comercial (del 9,0 al 5,8% en el derecho aplicado a las piñas frescas, del 11,0 al 8,8% a los kiwis, del 8,0 al 4,0-5,1% a los aguacates, y del 16 al 12,8% a las limas). Más aún, se imponían derechos de aduana a todas las formas elaboradas de todas las frutas tropicales en la UE, aunque el nivel de los tipos arancelarios se redujo en gran medida, a veces a la mitad. El derecho aplicado a las piñas en lata se redujo del 23,1 al 19,1%, y el de los jugos de piña del 19,7 al 15,8%. En el Japón, se redujeron a la mitad los derechos de diversas clases de frutas frescas (del 10 al 5% los duriones, rambutanes, frutas de la pasión, lichís y carambolas, del 6 al 3% para los aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, y del 4 al 2% para las papayas) pero se redujeron tan sólo en un 15% tratándose de las piñas frescas (del 20 al 17%, y en un 20% en el caso de los kiwis (del 8 al 6,4%)). Los tipos de derechos de las piñas en lata se redujeron como promedio del 62,0 al 32,6% y los de los jugos de piña del 38,0 al 24,4%. Por último, en los Estados Unidos, debe suprimirse el derecho del 8,5% aplicado a los kiwis, y el aplicado a las papayas se reducirá del 8,5 al 5,4%, mientras que los derechos específicos ampliados a las demás frutas tropicales frescas se reducirán de un 15 a un 20% (piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes). Los tipos de derecho específico se redujeron en un 36,4% en el caso de las piñas en lata y en un 20% del jugo de piña.

66. Legumbres: Este sector es uno de los más dinámicos del comercio internacional. El valor total de las exportaciones mundiales del sector aumentó en casi diez veces entre 1970-1972 y 1990-1992, de alrededor de 2.100 millones de dólares de los EE.UU. a unos 19.100 millones. Los productos por los que se obtienen mayores ingresos de exportación son los tomates (3.493 millones de dólares de los EE.UU., de los cuales 2.260 millones de tomates frescos) y las patatas (1.904 millones). Sin embargo la parte que corresponde a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales ha disminuido de casi una cuarta parte a menos de una quinta parte del valor total (del 23,4 al 19,1%). Esto se debió sobre todo a la ampliación de la UE y los consiguientes aumentos de las exportaciones de legumbres a partir de los miembros de la UE de la región del Mediterráneo, que se hicieron en detrimento de otros países de esa región. Las transacciones entre países desarrollados, en particular entre países vecinos, representan desde 1970 más de las tres quintas partes de intercambio. El comercio entre los 12 países de la UE representó una parte cada vez mayor de las exportaciones mundiales de legumbres, pues pasó del 41% en 1979 al 46% en 1992. Los países en desarrollo son también mercados dinámicos para las exportaciones de legumbres. Durante los dos últimos decenios, el valor de las importaciones efectuadas por los países en desarrollo se ha multiplicado por diez, pasando de 251 millones de dólares de los EE.UU. a 2.537 millones.

67. Con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay, en la UE deben reducirse en promedio en un 27 o un 30% los derechos aplicados a las legumbres frescas (del 13, al 9,9%) y las elaboradas (de 12,1 a 8,5%), en los Estados Unidos de un 21 a un 29% (de 10,6 a 8,4%, y de 12,2 a 8,6%, respectivamente), y en el Japón de un 26 a un 37% (del 5,2 al 3,3%, y del 13,7 al 10,1%, respectivamente). En consecuencia, aun después de la Ronda Uruguay los derechos arancelarios aplicados a las legumbres frescas se han mantenido relativamente elevados tanto en la UE como en los Estados Unidos, así como en los tres mercados examinados tratándose de las legumbres elaboradas. En lo que antecede no se advierte, sin embargo, lo divergente de las situaciones. Por ejemplo, examinando más de cerca determinadas legumbres, en particular las que son más importantes en el comercio mundial, los tomates y las patatas, se comprueba que se les imponen derechos mucho más elevados que los derechos medios antes citados, tanto antes como después de la Ronda Uruguay. Por ejemplo, en la UE, los tomates frescos hicieron frente a una combinación de derechos ad valorem y específicos equivalente al 67% antes de la Ronda Uruguay y al 52% después de la Ronda Uruguay, cuando se trataba de legumbres de la estación, y del 56 al 45%, respectivamente, cuando estaban fuera de estación, mientras que a la pasta de tomate correspondía un tipo arancelario del 18%, que se ha reducido al 14,4% con arreglo a la Ronda Uruguay. Tratándose de los calabacines y las alcachofas frescos la situación es semejante. Se imponía a las patatas frescas un derecho del 21% antes de la Ronda Uruguay y del 13,4% después de la Ronda, cuando se trataba de legumbres de estación, y del 15 al 18% y del 9,6 al 11,5%, respectivamente, fuera de estación. En los Estados Unidos se aplica a varias legumbres frescas y a todas las legumbres congeladas un derecho superior al 15%, reducido del 12 al 14% con arreglo a la Ronda Uruguay. En el Japón, mientras que se aplicaba a los tomates frescos un derecho del 5% antes de la Ronda Uruguay y del 3% después de la Ronda, se imponían a la pasta de tomate y al jugo de tomate

derechos del 21,5 y 33,2%, respectivamente, antes de la Ronda Uruguay y del 15,7 al 21,3%, respectivamente, después de la Ronda Uruguay.

b) Otros productos agropecuarios comprendidos en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura

68. El vino es un sector relativamente dinámico. El valor total de las exportaciones mundiales de vino se multiplicó por 7,1 entre 1970-1972 y 1990-1992, de 1.200 a 8.700 millones de dólares de los EE.UU. Los países en desarrollo han desaparecido casi por completo de este mercado de exportación, pues la parte que les corresponde en los mercados mundiales disminuyó del 10,9 al 2,9% y se han convertido en importadores netos (importaciones anuales por valor de 483 millones de dólares de los EE.UU. en 1990-1992). Antes de la Ronda Uruguay, se aplicaban a las importaciones de vino derechos de aduana elevados, en forma de derechos específicos o de una combinación de derechos ad valorem y específicos, en cada uno de los tres principales mercados de importación. Con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay, estos derechos se reducirán de manera considerable, en alrededor de un 60% en el Japón, de un 28 a un 36% en los Estados Unidos y de un 20% en la UE. Los países en desarrollo pueden aprovechar estas oportunidades para tratar de recobrar las partes que han perdido en este sector del mercado.

69. Las flores cortadas constituyen otro sector muy dinámico del comercio internacional. El valor de las exportaciones de las flores y capullos cortados ha aumentado 16 veces entre 1970-1972 y 1990-1992, de 211 a 3.327 millones de dólares de los EE.UU. Los países en desarrollo han ingresado desde hace relativamente poco tiempo a este mercado, y su parte aumentó del 2,9 al 21,7% entre 1970-1972 y 1990-1992. Por sí solos los Países Bajos representan desde 1970 alrededor de las dos terceras partes de las exportaciones mundiales, seguidos por Colombia que, con una parte del 10% en 1990-1992, representó alrededor de la mitad de todas las exportaciones de los países en desarrollo en este sector. En lo que respecta a las importaciones, correspondió a Europa occidental alrededor del 95% de las importaciones mundiales en 1970-1972 y de las cuatro quintas partes en 1990-1992, seguida por los Estados Unidos, en que las importaciones aumentaron de sólo 2 millones de dólares de los EE.UU. en 1970 a 401 millones en 1992, lo cual representó alrededor del 12% de las exportaciones mundiales en este último año.

70. Con arreglo a la Ronda Uruguay, los derechos aplicados a las flores cortadas frescas se reducirán en un 50% en la UE, es decir de un 24% durante el verano y un 17% durante el invierno al 12 y el 8,5% respectivamente, y en una media del 18% en los Estados Unidos, es decir del 8 al 6,5%. En el Japón, las flores cortadas ingresaban exentas de derechos antes de la Ronda Uruguay. Debe observarse, sin embargo, que las flores cortadas entraban en franquicia tratándose de los países que disfrutaban de preferencias especiales tanto en la UE como en los Estados Unidos, en particular en los Estados Unidos con arreglo a la Ley de Preferencias del Comercio Andino y en la UE con arreglo a la Convención de Lomé en el caso de los países del grupo ACP. La UE también ha concedido el régimen de exención de derechos a las flores cortadas procedentes de los países latinoamericanos. Se espera

que las reducciones arancelarias antes mencionadas adoptadas en los principales mercados mundiales permitan dar cierto impulso a las exportaciones mundiales, en particular a las procedentes de los países en desarrollo que no disfrutaban de preferencias especiales.

71. Tabaco: la hoja de tabaco y los productos de tabaco constituyen un sector relativamente dinámico del comercio mundial de productos básicos. El valor total de las exportaciones mundiales del sector se multiplicó por 8,3 entre 1970-1972 y 1990-1992 (de 1.440 a 5.550 millones de dólares de los EE.UU. de hoja de tabaco, y de 900 a 14.000 millones de productos de tabaco). Durante el mismo período, la parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones de hoja de tabaco aumentó del 36 al 48%, de 520 a 2.670 millones de dólares de los EE.UU., pero dichos países siguieron siendo exportadores poco importantes de productos de tabaco.

72. Antes de la Ronda Uruguay, el tabaco y los productos de tabaco hacían frente a derechos muy elevados en la UE y en los Estados Unidos así como a una elevada progresividad arancelaria en los tres principales mercados que se examinan. En la UE, en que se aplicaban al tabaco no manufacturado derechos ad valorem con mínimos y máximos expresados en términos de un derecho específico, estos derechos se reducirán con arreglo a la Ronda Uruguay en una media del 17,6 al 14,1%, mientras que el nivel medio de los derechos aplicados al tabaco manufacturado se reducirá del 69,5 al 37,6%. En particular se reducirán a la mitad los derechos aplicados a los cigarrillos del 52 al 26%, y en un 36% los aplicados al tabaco de pipa, del 117 al 64,9%. Los Estados Unidos reducirán, como promedio, sus derechos específicos al tabaco no manufacturado en alrededor de un 42%, y sus derechos específicos al tabaco manufacturado en un 51%. Por último el Japón reducirá de un 15 a un 20% los derechos que aplica al tabaco manufacturado.

- c) Materias primas agrícolas (comprendidas en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura sólo cuando se trata de productos en bruto)

73. Algodón: El valor total de las exportaciones mundiales de algodón e hilados de algodón se multiplicó por 3,8 entre 1970-1972 y 1990-1992 (de 3.600 a 13.560 millones de dólares de los EE.UU.). La parte correspondiente a los países en desarrollo en estas exportaciones aumentó sólo ligeramente en el caso de los hilados de algodón, pero disminuyó de manera considerable del 63 al 38% tratándose del algodón no elaborado, producto del que se han vuelto importadores netos los países en desarrollo en su conjunto. Esto refleja el incremento de la elaboración local en las exportaciones de los principales países productores de algodón así como las importaciones de algodón en rama para elaboración en los países en desarrollo recientemente industrializados. Una evolución importante ha sido el aumento sustancial de la autosuficiencia en algodón en rama de la UE cuando se amplió la Unión para abarcar a los países de Europa meridional, con la consiguiente inserción del algodón en la Política Agrícola Común.

74. Se espera que el Acuerdo de la Ronda Uruguay tenga sólo efectos insignificantes sobre el algodón en rama, mientras que puede tener

consecuencias tangibles en la producción y el comercio de textiles y prendas de vestir. El aumento previsto en los ingresos de los consumidores como resultado de la Ronda Uruguay y el consiguiente incremento del consumo y la producción de fibras será probablemente la consecuencia más importante del Acuerdo sobre el sector del algodón en rama. Como el comercio mundial del algodón ha sido relativamente libre, no es probable que el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura tenga por resultado cambios considerables en las condiciones de acceso a los mercados. Sus repercusiones sobre el algodón serán limitadas debido también a que no afectarán los programas de sostenimiento de la renta nacional en la UE ni en los Estados Unidos, y a que la definición utilizada de las subvenciones a la exportación en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura no comprende las efectuadas en el sector del algodón. Por consiguiente, es probable que la producción y los precios del algodón en rama no queden significativamente afectados por la aplicación de dicho Acuerdo. Se espera que la evolución de la producción y el consumo de China sigan siendo en gran medida el factor más influyente sobre el comercio y los precios del algodón en rama. La liberalización del comercio de textiles y prendas de vestir tendrá efectos considerables en la industria del algodón, pues la experiencia sugiere que una liberalización del comercio de estos productos tiene por resultado un cambio en la producción que favorece a los productores de textiles y prendas de vestir a bajo costo, muchos de los cuales producen también algodón 26/.

2. Productos agropecuarios no comprendidos en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura

75. El pescado y los productos de pescado, en particular los crustáceos, constituyen también uno de los sectores más dinámicos del comercio mundial de productos básicos. El valor total de las exportaciones mundiales en este sector se multiplicó por 10,6 entre 1970-1972 y 1990-1992, de 3.500 a 37.200 millones de dólares de los EE.UU., y la parte correspondiente a los países en desarrollo en estas exportaciones aumentó del 31 al 41%, de 1.100 a 15.200 millones de dólares de los EE.UU.

76. Antes de la Ronda Uruguay, el pescado y los productos de pescado hacían frente a derechos de aduana relativamente elevados y a un grado considerable de progresividad arancelaria en los tres principales mercados que se examinan, aunque por lo general los derechos eran más elevados en la UE y más bajos en los Estados Unidos. Con arreglo a la Ronda Uruguay, se reducirán estos derechos, por lo general por debajo de la reducción media aplicada a los productos industriales (el pescado y los productos de pescado no están comprendidos en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura), o en algunos casos se mantendrán sin modificación alguna. En la UE, los derechos se reducirán en una media del 16% tratándose del pescado fresco (del 13,8 al 11,6%), y en un 11% del pescado congelado y preparado o en conserva (del 14,5 y del 20,1%, respectivamente, al 12,9 y el 17,9%), pero se mantendrán sin modificaciones en una media del 13,3% en el caso del pescado salado, seco o ahumado. En el Japón se reducirán como promedio en un 29% los derechos del pescado fresco (del 5,6 al 4,0%), en un 20% los del pescado congelado (del 5,5 al 4,4%), en un 23% los del pescado salado, seco o ahumado (del 12,7 al 9,8%), y en un 36% los del pescado preparado o en conserva

(del 13,2 al 8,5%). Por último, en los Estados Unidos, en que los derechos de aduana aplicados al pescado y a los productos de pescado eran por lo general inferiores al 2%, salvo en el caso del pescado preparado o en conserva (6,5% como promedio), todos estos derechos con unas cuantas excepciones, se reducirán en una media de un 25 a un 35%.

77. Yute y sus productos: Este sector del comercio internacional se ha mantenido prácticamente estancado, habiendo aumentado ligeramente el valor total de las exportaciones mundiales de 784 a 802 millones de dólares de los EE.UU. entre 1970-1972 y 1990-1992. El yute, al igual que las fibras duras, se cultiva exclusivamente en los países en desarrollo. Su consumo ha estado disminuyendo en los países desarrollados y aumentando en los países en desarrollo, que representan ahora casi las dos terceras partes del consumo mundial del yute y alrededor de una tercera parte de las importaciones. Antes de la Ronda Uruguay, cuando el yute en rama entraba exento de derechos en los cuatro principales mercados examinados (Australia, la UE, el Japón y los Estados Unidos), los productos de yute hacían frente a un grado considerable de progresividad arancelaria, aunque por lo general las exportaciones de los países en desarrollo se beneficiaban de trato preferencial en virtud de los esquemas SGP de esos cuatro mercados o de la Convención de Lomé. Con arreglo a la Ronda Uruguay, los Estados Unidos eliminaron todos los derechos que subsistían en este sector (una media del 3,5% para los hilados de yute y del 0,5% para los tejidos de yute), eliminando asimismo la progresividad arancelaria; la UE suprimió su derecho del 5,3% aplicado a los hilados de yute y redujo en más de la mitad el de los tejidos de yute (en promedio del 8,8 al 4,0%) y de las bolsas y sacos nuevos (del 8,6 al 4,0%); el Japón suprimió su derecho del 10% aplicado a los hilados de yute así como el de un 20% a las bolsas y sacos de yute, y redujo su derecho del 20% a los tejidos de yute; y Australia redujo a la mitad el derecho del 20% que aún subsistía aplicando a los hilados de yute (las bolsas y los tejidos de yute ya entraban libres de derechos antes de la Ronda Uruguay). El principal problema de este sector es, sin embargo, la competencia de las fibras sintéticas, que en cierta medida quedan favorecidas por la inestabilidad relativamente persistente de la oferta y de los precios de yute, así como por el hecho de que muchas veces se aplican a los productos de yute y a los productos competidores fabricados de fibras sintéticas los mismos derechos en los países importadores, entre ellos los principales países en desarrollo importadores, tanto antes como después de la Ronda Uruguay 25/.

78. Fibras duras y sus manufacturas: La situación de este sector es prácticamente semejante, en todos los aspectos, a la del sector del yute que acaba de exponerse. El comercio internacional de todas las fibras duras y sus manufacturas (inclusive sisal y henequén, bonote y abacá) ha permanecido prácticamente estancado, con un valor total de las exportaciones mundiales que pasó de 230 a 373 millones de dólares de los EE.UU. durante los dos últimos decenios. Antes de la Ronda Uruguay, cuando las fibras duras en bruto entraban libres de derechos a los cuatro principales mercados examinados (Australia, la UE, el Japón y los Estados Unidos), las manufacturas de fibras duras debían hacer frente a un grado considerable de progresividad arancelaria, aunque por lo general las exportaciones de los



países en desarrollo se beneficiaban de trato preferencial con arreglo a los esquemas SGP de esos cuatro mercados o de la Convención de Lomé. Con arreglo a la Ronda Uruguay, los Estados Unidos eliminaron su derecho del 0,4% aplicado al sisal y henequén elaborados y redujeron del 3,5 al 1,9%, como promedio, sus derechos a las cuerdas para atadoras y gavilladoras de fibras duras; la UE mantuvo su derecho del 3,8% aplicado al sisal y henequén elaborados y redujo del 14,8 al 8,6% como promedio sus derechos a las cuerdas para atadoras o gavilladoras de fibras duras; el Japón redujo del 12 al 7,9% sus derechos al sisal y henequén elaborados y del 6,1 al 2,0% sus derechos a las cuerdas para atadoras o gavilladoras de fibras duras. El principal problema que se plantea en este sector es la competencia de las fibras sintéticas. En el caso de las cuerdas para gavilladoras -uso final tradicional del sisal y el henequén- la competencia de las cuerdas de polipropileno ha sido muy seria, sobre todo en la UE en que las fibras naturales han perdido casi dos tercios de su parte del mercado en esta esfera, en comparación con una pérdida de sólo un 30% registrada en los Estados Unidos. Pueden citarse algunas razones en favor de la eliminación total de los derechos que aún se aplican al yute y a las fibras duras y sus manufacturas basadas no sólo en consideraciones ambientales, sino también en otras relativas al alivio de la pobreza, en vista de que esas fibras se cultivan exclusivamente en los países en desarrollo, y sobre todo en los países menos adelantados 26/.

79. Maderas tropicales: Las maderas tropicales, con exportaciones anuales por valor de 16.700 millones de dólares de los EE.UU. como promedio en 1990-1992 (inclusive chapas y madera terciada), representan una pequeña parte del sector de productos de silvicultura, con exportaciones por valor de unos 100.000 millones de dólares de los EE.UU. Las maderas tropicales han sido un sector relativamente dinámico y una de las pocas excepciones de la tendencia a la baja de los precios expresados en términos reales. Los productos han debido hacer frente a un grado considerable de progresividad arancelaria, en particular tratándose de maderas en bruto, que ingresaban exentas de derecho o a las que se aplicaban derechos muy bajos en los tres mercados examinados, y de tableros de madera. El Acuerdo de la Ronda Uruguay ha tenido por resultado una reducción en la progresividad arancelaria, pero cabe señalar que después de la Ronda Uruguay el 17% de las importaciones procedentes de los países en desarrollo siguen sometidas a derechos que oscilan entre el 5,1 y 15,0%.

80. Las medidas ambientales relacionadas con el comercio pueden desempeñar un papel cada vez más importante en este intercambio. El examen de la función que desempeñan dichas medidas en relación con la madera y los productos de madera se complica por la incertidumbre científica en cuanto a los efectos de la explotación forestal sobre la regeneración de los bosques, los diferentes valores de los grupos y gobiernos y de su visión de las situaciones existentes, los difíciles problemas de medición y vigilancia del estado de los bosques, y los aspectos jurídicos de la soberanía en cuanto a la utilización que hace un país de sus propios bosques. Una manera de resolver los problemas que se plantean entre los países es concertar acuerdos ambientales multilaterales con disposiciones relacionadas con el comercio a las que presten pleno apoyo los países exportadores e importadores

participantes. Entretanto, debe prestarse especial atención a vigilar las medidas ambientales relacionadas con el comercio que piensan aplicar o aplican los países importadores y a estudiar las medidas apropiadas que pueden adoptar los países en desarrollo afectados a fin de tratar estas situaciones 26/.

## B. Minerales y metales

81. Mineral de hierro y acero: Todos los minerales y metales en bruto figuran en la definición tradicional del sector de los productos básicos, con una excepción relativa al mineral de hierro y al acero: sólo el mineral de hierro figura en el grupo de productos básicos mientras que se considera que el acero es un producto industrial. En 1990-1992, las exportaciones mundiales anuales de mineral de hierro representaron 8.400 millones de dólares y las de acero 106.200 millones de dólares de los EE.UU. Durante los dos últimos decenios el consumo mundial de acero fue prácticamente constante, en alrededor de 700 a 730 millones de toneladas métricas anuales, es decir, el 90% de todos los metales en peso, y más de 28 veces la cifra correspondiente al aluminio, que es el segundo en orden de importancia de su consumo. Alrededor del 46% de la producción mundial del mineral de hierro y el 28% de la producción mundial de acero se comercian internacionalmente. No obstante, debe ponerse de relieve que el mineral de hierro constituye sólo poco menos de las dos terceras partes de los materiales ferrosos utilizados en la fabricación de acero. En la producción mundial de acero crudo, la chatarra férrica ha representado durante los dos últimos decenios una parte estable de un 35%.

82. Entre 1970-1972 y 1990-1992, los países en desarrollo aumentaron la parte que les correspondía en las exportaciones mundiales tanto de mineral de hierro (del 38,6 al 45,2%) como de acero (del 3,2 al 16,2%). Sin embargo, a pesar de haberse quintuplicado su parte en las exportaciones de acero, los países en desarrollo siguen representado sólo una pequeña proporción de las exportaciones mundiales de acero y de productos semielaborados de acero (16,2%), continúan siendo en gran medida importadores netos de estos productos y en 1990-1992 su parte en las importaciones mundiales representó un 30%.

83. Antes de la Ronda Uruguay no se aplicaba ningún derecho ni se oponía ninguna barrera no arancelaria al mineral de hierro (minerales y concentrados, inclusive minerales aglomerados: sinterizados, pélets y briquetas) en los tres principales mercados examinados (UE, Japón, Estados Unidos). Existía cierto grado de progresividad arancelaria nominal en la medida en que se aplicaban derechos muy bajos (2,5 a 3,5%), al hierro más elaborado, en forma de hierro de reducción directa y de arrabio (el cual sólo se comercia tradicionalmente una parte muy poco importante de la producción, un 2%) en la UE y en el Japón mientras que estos productos entraban exentos de derechos en los Estados Unidos.

84. El sector del acero ha estado caracterizado por un grado considerable de progresividad arancelaria. En los tres principales mercados examinados, los derechos aumentaron considerablemente del 2,5 al 4,3% para los lingotes de

acero, del 4,4 al 4,9% para los productos largos (secciones, varillas, alambres y barras de acero brillante), del 4,4 al 6,5% para los productos planos (chapas, planchas y rollos) y del 6,0 al 10,0% para los tubos. Esta progresividad arancelaria no constituyó el principal obstáculo. En efecto, si bien las controversias sobre las prácticas comerciales desleales han dominado siempre el comercio mundial del acero, las medidas proteccionistas se intensificaron acusadamente desde fines del decenio de 1970 como consecuencia del exceso estructural de la oferta de acero y productos de acero resultante del rápido crecimiento de la capacidad durante dicho decenio y de la aparición de países en desarrollo proveedores, de una parte, así como de la marcada contracción de la demanda de acero, sobre todo en los países desarrollados, que se debió en particular a la desaceleración de la economía mundial en el decenio de 1980, a la menor intensidad de utilización y a la sustitución, de otra parte. Se generalizaron las barreras no arancelarias. Los "acuerdos voluntarios de limitación de las exportaciones" o "contingentes voluntarios de importación", las subvenciones y las medidas de compensación, los controles de la fijación de precios y las medidas antidumping, así como otras medidas menos patentes, han representado un obstáculo al comercio internacional de hierro primario y de acero y productos de acero, y han afectado seriamente las posibilidades de los países en desarrollo, en particular los países recientemente industrializados, de aumentar sus partes en el mercado mundial. La cuestión se politiza aún más debido a que, aun en los países desarrollados de economía de mercado, alrededor de una tercera parte de las empresas siderúrgicas eran de propiedad del Estado hasta fines del decenio de 1980.

85. A partir de 1990, se están llevando a cabo en el marco del GATT activas negociaciones con miras a concertar un acuerdo multilateral de liberalización del comercio del acero. Alrededor de unos 35 países han participado en el grupo de negociación de dicho acuerdo. Entre ellos figuran un cierto número de países en desarrollo. Sin embargo, no han formado parte del grupo los principales participantes en el comercio mundial de acero, en particular China, la Federación de Rusia y Ucrania. En un primer momento, la idea era sustituir por un acuerdo mundial las "limitaciones voluntarias de las exportaciones" de carácter bilateral una vez que éstas expirasen. Esto tenía por objeto contar con normas aceptables de alcance mundial a fin de eliminar los derechos arancelarios y las medidas no arancelarias, reducir o eliminar las subvenciones a la industria del acero y modificar otras prácticas que distorsionan el comercio mundial del acero. No fue posible lograr un consenso sobre un proyecto de texto. No obstante, al firmarse el Acuerdo de la Ronda Uruguay en Marrakesh en abril de 1994, algunos países industrializados ofrecieron reducciones arancelarias en el sector del acero superiores al objetivo inicial, que era de otorgar reducciones arancelarias de una tercera parte.

86. Con arreglo al plan de cero por cero negociado en la Ronda Uruguay, los principales países importadores y exportadores de acero convinieron en eliminar todos los derechos arancelarios aplicados al hierro de reducción directa, el arrabio, y el acero y los productos semielaborados de acero, en diez fracciones iguales durante un plazo de diez años. La UE y el Japón acordaron eliminar los derechos que aplicaban al hierro de reducción directa,

el arrabio y los lingotes de acero, y los Estados Unidos eliminar sus derechos a los lingotes de acero. Los derechos aplicados a los productos semielaborados de acero también quedarían eliminados completamente para 2005.

87. No es probable que las mencionadas concesiones arancelarias, hechas con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay en relación con el mineral de hierro elaborado y el acero, produzcan por sí solas cambios importantes en las estructuras del comercio. Se recordará en tal sentido que, en el caso del mineral de hierro, los factores determinantes de entrada a este comercio son la existencia de yacimientos de alta ley junto con los importantes recursos financieros que se requieren para un proyecto nuevo. Tratándose del acero y los productos semielaborados de acero, los factores predominantes son las medidas no arancelarias, debido sobre todo a que la revolución que representan las miniacerasías ha reducido considerablemente la inversión mínima requerida para la fabricación de acero. Los grandes cambios ocurridos en las estructuras del comercio en favor de los países en desarrollo pueden tener por resultado la concertación del acuerdo multilateral de liberalización del comercio de acero y la gradual eliminación de las barreras no arancelarias existentes. También se espera que los cambios más importantes en la estructura del comercio sean resultado de factores que no sean los relativos a la liberalización del comercio de acero. En particular, es probable que la expansión de la demanda de acero en los países en desarrollo, en particular China, sea el principal motor del crecimiento del comercio internacional de mineral de hierro y acero 26/.

88. Bauxita/alúmina/aluminio: En términos de cantidad y de valor, este sector es el segundo en orden de importancia en el comercio internacional de metales después del sector de mineral de hierro/acero. En 1990-1992 el valor anual total de las exportaciones mundiales del sector representó en promedio alrededor de 34.400 millones de dólares de los EE.UU. (900 millones de bauxita, 4.900 millones de alúmina, 14.200 millones de aluminio en bruto, y 14.400 millones de semimanufacturas y manufacturas de aluminio). Se trata del sector más importante entre los metales de baja ley. Más aún, el consumo mundial de aluminio casi se ha duplicado, de 13,0 a 25,5 millones de toneladas entre 1970-1972 y 1990-1992 (habiendo representado el aluminio primario alrededor del 75% de esta cifra). Una gran proporción de la producción mundial se comercia internacionalmente: en 1990-1992, alrededor del 30% de la bauxita, y alrededor del 50% tanto de la alúmina como del aluminio en bruto. En el caso del aluminio en bruto, esto representa un cambio importante en relación con el período 1970-1972 en que sólo se exportaba un 27% de la producción mundial.

89. Los países en desarrollo siguen efectuando la mayor parte de las exportaciones mundiales de bauxita (más de las cuatro quintas partes), aunque se tiende cada vez más a elaborar la bauxita antes de exportarla: en 1990-1992 se exportó un 30% de la producción mundial de bauxita, en comparación con un 47% hace dos decenios. En 1970-1972 y 1990-1992, disminuyó la parte de esos países en las exportaciones de alúmina (del 44 al 27%), lo cual reflejó la mayor elaboración antes de la exportación, mientras que su parte de las exportaciones de aluminio aumentó de manera considerable, de un 7% a casi un 24%. Sin embargo, los países en

desarrollo siguen representando sólo una proporción poco importante de las exportaciones mundiales de semimanufacturas de aluminio (7,9%), de las que siguen siendo en gran medida importadores netos, y efectuaron alrededor del 15% de las importaciones mundiales en 1991-1992.

90. Antes de la Ronda Uruguay, el sector de bauxita/alúmina/aluminio se caracterizaba por un grado importante de progresividad arancelaria y por la reciente introducción de barreras no arancelarias. La alúmina entraba en franquicia arancelaria en todos los países, con excepción de la India (45%) que es autosuficiente, y Venezuela (5%). La mayoría de países importadores de alúmina no imponían ningún derecho de aduana a la alúmina, con excepción de la UE con un derecho del 5,5% (0 con arreglo al SGP y a la Convención de Lomé), Argentina (5%), China (20%), Polonia (10%) y Rusia (5%). Los derechos aplicados al aluminio en bruto en los principales mercados y países que importan cantidades importantes o reducidas eran por lo general bajos (inferiores al 3%), aunque más importantes en Argentina (7,5%), Austria (8%), China (9%), la UE (6%), Hungría, India (60%), México (10%), la República de Corea (5%), la Federación de Rusia (5%), Suiza (4,4 a 6,6%), Tailandia y Venezuela. La UE excluye el aluminio de su SGP, pero ofrece la entrada en franquicia a los países del grupo ACP (tres países de dicho grupo tienen exportaciones importantes de aluminio: Camerún, Ghana y Suriname). Con arreglo al SGP, la progresividad de la alúmina al aluminio fue importante en la UE (6%). Los derechos aplicados a las semimanufacturas eran considerables en la mayoría de los países, mientras los tipos SGP eran por lo general nulos o ascendían a la mitad de los tipos NMF. Con respecto a las barreras no arancelarias, los únicos casos importantes registrados durante los últimos años en que se utilizaron dichas barreras fueron los derechos antidumping y compensatorios impuestos a partir de junio de 1988 en los Estados Unidos a ciertos productos semielaborados de Venezuela, y la imposición por la UE de un cupo de importación de 15.000 toneladas mensuales al aluminio en bruto procedente de los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) de agosto de 1993 a febrero de 1994, en que fue reemplazado por el compromiso asumido en enero de 1994 por la Federación de Rusia en el sentido de reducir su producción de aluminio primario en 500.000 toneladas anuales.

91. Conforme al Acuerdo de la Ronda Uruguay, las concesiones arancelarias han sido por lo general reducidas y es improbable que por sí solas tengan por consecuencia cambios importantes en las estructuras del comercio. La UE redujo hasta en un 25% los derechos aplicados a parte de las importaciones de alúmina, y al polvo, barras, varillas, perfiles, alambre, tapas, planchas o tiras de aluminio y a parte de las hojas delgadas de aluminio. El Japón eliminó su derecho de 1% al aluminio en bruto, su derecho de 3,9% a parte de la alúmina, y su derecho del 4,5% al polvo de aluminio; y redujo en alrededor de una cuarta parte los derechos que aplicaba a la mayoría de los demás productos de aluminio conforme lo había hecho la UE. Los Estados Unidos no redujeron sus derechos que, por lo general, eran mucho más bajos que los tipos reducidos de la UE y del Japón. Sin embargo, continúan las negociaciones entre los Estados Unidos y la UE, en las cuales los Estados Unidos tienen por objetivo conseguir que la UE elimine sus derechos al aluminio en bruto. Tratándose de otros países con un comercio importante de

los productos en cuestión, los siguientes países no han hecho ninguna oferta sobre el aluminio o han hecho ofertas con tipos consolidados más elevados que los tipos no consolidados que ya aplicaban: Argentina, Brasil, China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, República de Corea (aunque en este caso con tipos más bajos en algunas líneas arancelarias), Singapur y Venezuela. La erosión de las preferencias es relativamente poco importante, en vista de lo reducido de las concesiones. Sin embargo, debe observarse en tal sentido que, en el caso del aluminio, las ventajas de escala y el acceso a la tecnología son probablemente una barrera más importante a la entrada que los derechos de aduana.

92. Es probable que se produzcan cambios importantes en la estructura del comercio como resultado de otros factores distintos del Acuerdo de la Ronda Uruguay, en particular la expansión de la demanda de aluminio en Asia meridional y oriental. Según las proyecciones, el consumo mundial de aluminio debe aumentar en 6,3 millones de toneladas de 1993 a 2000, de las cuales 3 millones de toneladas en los países asiáticos en desarrollo. El crecimiento previsto de la capacidad en Asia (en los países del Golfo y en la India) así como el probable crecimiento de la capacidad (en China) representan alrededor de 1,1 millón. Como resultado de ello, las importaciones de aluminio de la región deben aumentar de 1,7 millones de toneladas en 1993 a 3,5 millones de toneladas el año 2000, o sea del 17 a más del 30% de las importaciones mundiales. Esta evolución creará importantes oportunidades de exportación para los países en desarrollo de fuera de la región, en particular los países que ya están exportando aluminio en bruto y podrían hallarse en posición de establecer o ampliar los servicios de elaboración en fases ulteriores de la producción. En esta perspectiva, si bien la reducción de los derechos y la progresividad arancelaria en la Ronda Uruguay ha sido por lo general reducida, puede ofrecer ciertos incentivos a dichos países. Haría falta concertar un compromiso para seguir negociando una reducción considerable de la progresividad arancelaria a fin de ofrecer mayor seguridad en el acceso al mercado mundial y de alentar la escala de las inversiones que son necesarias para evitar una escasez de aluminio semejante a la que ocurrió en 1988 26/.

93. Cobre: Tanto por la cantidad como por el valor el sector del cobre es el tercero en orden de importancia en el comercio internacional de metales. El valor anual total de las exportaciones mundiales de este sector representó en 1990-1992 una media de alrededor de 25.300 millones de dólares de los EE.UU. (4.100 millones de minerales y concentrados, 1.200 millones de metal no refinado, 9.500 millones de cobre refinado no elaborado y 10.500 millones de semimanufacturas y manufacturas de cobre). Se trata también de un sector dinámico entre los metales de baja ley. Aunque el consumo mundial de cobre quedó afectado negativamente entre comienzos del decenio de 1970 y mediados del decenio de 1980 por el estancamiento de la economía mundial, la menor intensidad de utilización, la miniaturización y la sustitución por otros materiales (en particular aluminio y plásticos), dicho consumo ha aumentado de 7,5 a 10,8 millones de toneladas entre 1970-1972 y 1990-1992 (aumento en el cual el cobre primario representó alrededor de un 85%). Este dinamismo se debe en gran medida al rápido crecimiento del consumo de cobre en los países en desarrollo, en particular el Asia en desarrollo (en particular China).

La parte correspondiente a los países en desarrollo en el consumo mundial de cobre aumentó del 9% a comienzos del decenio de 1970 a alrededor del 25% a comienzos del decenio de 1990. Más de la tercera parte de la producción mundial de cobre refinado se comercia internacionalmente (alrededor de un 34% en 1970-1972 y un 37% en 1990-1992).

94. Los países en desarrollo siguen representando poco más de la mitad de las exportaciones mundiales de cobre: alrededor del 52% en 1990-1992 de minerales y concentrados de cobre así como de cobre refinado. Una proporción cada vez mayor de minerales y concentrados de cobre ha estado entrando en el comercio internacional: alrededor de una cuarta parte en 1990-1992 en comparación con una décima parte en 1970-1972. Esto se ha atribuido a dos factores: de una parte, los países importadores más importantes, en particular el Japón y Alemania, han creado industrias metalúrgicas basadas en las importaciones de concentrados; de otra, el agotamiento o el cierre de minas en varios países ha hecho que su capacidad de fundición no disponga de concentrados suministrados localmente. Se espera que esta tendencia se mantenga durante los próximos años. En lo que respecta a las semimanufacturas de cobre, las dimensiones de los mercados internos de los países en desarrollo no permiten por lo general hacer economías de escala para establecer industrias nacionales de esas semimanufacturas. Por consiguiente, los países en desarrollo siguen siendo importadores netos de dichos productos.

95. Antes de la Ronda Uruguay, el sector del cobre se caracterizaba por un grado considerable de progresividad arancelaria. Los minerales y concentrados de cobre entraban en franquicia arancelaria en los tres principales mercados examinados. También entraban exentos de derechos o con derechos muy bajos (por lo general el 1%) en todos los demás países, con excepción de algunos países en desarrollo en los que existían minas de cobre, en particular la India (derecho del 45% y cargas totales del 90%), México y Filipinas (derecho de un 10% en ambos países). El cobre no refinado y refinado entraba en franquicia en la UE, donde la industria de semimanufacturas de cobre depende en proporción mucho mayor de las importaciones de cobre no elaborado de lo que es el caso en otras regiones desarrolladas. Se aplicaba a las importaciones un derecho específico que ascendía en promedio a alrededor del 5,5% en el Japón, 1% en los Estados Unidos, 5,5 y 6%, respectivamente, en China, 2,7 y 9%, respectivamente en la República de Corea, 10% en México y Filipinas y 65% en la India. Sin embargo, con arreglo a los esquemas SGP tanto del Japón como de los Estados Unidos, el cobre no refinado y refinado entraba en franquicia arancelaria, pero con bajos límites cuantitativos en el Japón (que no siempre se aplicaban en la práctica) o con algunas excepciones en los Estados Unidos (se excluían las exportaciones chilenas y se aplicaba a México un límite reducido basado en el criterio de la competitividad). Por último, los derechos aplicados a las semimanufacturas de cobre eran considerablemente más elevados en la mayoría de los países, y entrañaban tipos aún más altos de protección efectiva. La UE aplicaba derechos del 6 al 6,5% a la mayoría de las semimanufacturas de cobre pero ofrecía la entrada en franquicia a los países de la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC) -que suministraba más de la mitad de sus importaciones por productos- así como los beneficiarios de

esquemas SGP, aunque se aplicaban límites máximos a estos últimos. Los países del Grupo ACP también disfrutaban del régimen de exención de derechos, pero no son exportadores de esos productos. Los Estados Unidos imponían derechos que oscilaban entre el 1,7 y el 3,9%, y ofrecían el régimen de exención de derechos con arreglo a su esquema SGP, aunque esto no tenía consecuencias importantes sobre las corrientes comerciales. El Japón aplicaba el mismo derecho a las semimanufacturas de cobre y al cobre no elaborado. Suiza, que es en orden de importancia el tercer importador de semimanufacturas de cobre entre los países desarrollados de economía de mercado, después de la UE y los Estados Unidos, aplicaba derechos específicos en una gama del 2 al 13,7% ad valorem. Sin embargo, las importaciones efectuadas con arreglo a su esquema SGP disfrutaban del régimen de exención de derechos, aunque prácticamente todos sus suministros de semimanufacturas de cobre procedían de países de la UE y de la AELC, que también disfrutaban de la entrada libre de derechos. El caso de Austria era semejante al de Suiza. En lo que respecta a las barreras no arancelarias, los únicos casos registrados en los últimos años de aplicación de barreras no arancelarias fueron los derechos antidumping y compensatorios impuestos por los Estados Unidos a importaciones de algunas semimanufacturas procedentes del Brasil, el Canadá, Francia, la República de Corea, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

96. Con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay, las concesiones arancelarias son por lo general reducidas y es improbable que por sí solas susciten cambios importantes en las estructuras del comercio. El Japón redujo su derecho medio de 5,5% aplicado al cobre no refinado y refinado y el de las semimanufacturas de cobre al 3%. La UE ha reducido por lo general en un 20% (de una media de 6,2% a una media del 4,9%) sus derechos a las semimanufacturas de cobre. Los Estados Unidos han eliminado su derecho del 1% aplicado al cobre no refinado, pero no su derecho del 1% al metal refinado, y han reducido sus derechos a las semimanufacturas del 3,3 al 2,3%. De los demás países con un comercio importante de cobre y manufacturas de cobre, Suiza se ha comprometido a reducir sus derechos a las semimanufacturas en una media del 40%. Por lo general los países en desarrollo no se han comprometido a reducir los derechos de importación aplicados al cobre y los productos del cobre (Brasil, China, Filipinas, Hong Kong, India, Malasia, México, República de Corea, Singapur, Taiwán, Provincia china de, y Tailandia). El cobre no figura en sus listas, o bien ya han consolidado sus derechos al mismo nivel o a un nivel superior a los derechos no consolidados que aplican actualmente, con unas cuantas excepciones. La erosión de preferencias es relativamente poco importante, en vista de las reducidas concesiones efectuadas.

97. Los resultados más concretos de la Ronda Uruguay en cuanto a las reducciones arancelarias que afectan al comercio de cobre se han obtenido en relación con las semimanufacturas y en los países desarrollados de economía de mercado. Sin embargo, en vista de la estructura fundamentalmente regional del comercio de semimanufacturas, es probable que los acuerdos regionales tengan mayores repercusiones que las reducciones arancelarias. Los principales acuerdos con consecuencias efectivas o probables sobre el comercio de semimanufacturas de cobre son los concertados entre la UE y sus



países vecinos (Europa central y oriental y Turquía), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y su posible ampliación al sur, y la Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP).

98. En realidad el comercio internacional de cobre y productos de cobre está determinado por las principales características económicas y técnicas de la industria mundial del cobre (en particular ventajas de escala, existencias de materias primas, acceso a la tecnología y proximidad de los mercados), mientras que las barreras comerciales desempeñan una función tan sólo marginal. Para los países en desarrollo, los obstáculos se encuentran más bien del lado de la oferta. A pesar de la progresividad arancelaria, los países en desarrollo en los cuales el crecimiento industrial justifica la creación de una industria de semimanufacturas importante han conseguido exportar cantidades limitadas de semimanufacturas a los países desarrollados y a otros países en desarrollo. Por consiguiente, se espera que en sí misma la aplicación de la Ronda Uruguay tenga efectos muy limitados sobre los precios y el comercio de cobre. Es probable que los principales cambios en las estructuras del comercio sean resultado de otros factores distintos del Acuerdo de la Ronda Uruguay, en particular la expansión de la demanda de cobre en Asia meridional y oriental y, en menor medida, en América Latina 26/.

99. Níquel: En 1990-1992 el valor total anual de las exportaciones mundiales de níquel representó en promedio alrededor de 6.100 millones de dólares de los EE.UU. (200 millones de minerales y concentrados, 1.200 millones de productos intermedios, 3.700 millones de metal no elaborado, y 1.000 millones de semimanufacturas), o sea que aumentaron un poco más de tres veces en relación con 1970-1972, en comparación con un aumento de diez veces registrado en el sector de la bauxita/aluminio durante el mismo período. Cuatro quintas partes de la producción de níquel primario se usan en la producción de aleaciones con otros metales, en particular para producir acero inoxidable. La parte correspondiente a los países en desarrollo en el consumo mundial de níquel ha aumentado de menos del 2% a comienzos del decenio de 1970 a poco más del 10% a comienzos del decenio de 1990, debido sobre todo al mayor consumo registrado en los países recientemente industrializados de Asia. China representa alrededor de otro 5% del consumo mundial de níquel. Casi las tres cuartas partes de la producción mundial de níquel se comerciaron internacionalmente en 1990-1992, en comparación con unas dos terceras partes en 1970-1972. Los países en desarrollo han aumentado su parte en las exportaciones mundiales del sector del 21% en 1970-1972 al 26% en 1990-1992 (de 384 a 1.567 millones de dólares de los EE.UU.). Su parte en las exportaciones mundiales de semimanufacturas de níquel sigue siendo, sin embargo, casi insignificante (alrededor del 2%).

100. Antes de la Ronda Uruguay, los minerales y concentrados de níquel, los productos intermedios y el metal no elaborado ingresaban en franquicia a la UE y los Estados Unidos, pero hacían frente a un grado considerable de progresividad arancelaria en el Japón. Como resultado de la Ronda Uruguay, el Japón redujo sus derechos del 2,9 al 1% en el caso de las matas de níquel y del 10,1 al 6,8% del metal no elaborado. Se aplicaba a las semimanufacturas de níquel, que representan una parte reducida del consumo de

níquel, un derecho que oscilaba por lo general entre el 3,9 y el 4,6% como promedio en los tres principales mercados examinados. Con arreglo a la Ronda Uruguay, estos últimos derechos se han reducido, como promedio, del 4,6 al 1,3% en la UE, del 3,9 al 2,2% en el Japón, y del 4 al 2,5% en los Estados Unidos. Las concesiones arancelarias pueden alentar una mayor elaboración local antes de la exportación en los países en desarrollo, pero es improbable que por sí solas tengan por consecuencia cambios importantes en las estructuras del comercio 26/.

101. Zinc: En parte debido a que el zinc representa una excepción, puesto que sus precios han estado aumentando en términos reales desde 1960, y en parte como resultado del incremento en el volumen de las exportaciones mundiales, en 1990-1992 el valor anual total de las exportaciones mundiales del sector del zinc representó alrededor de 5.700 millones de dólares de los EE.UU. (2.200 millones de minerales y concentrados, 3.100 millones de metal no elaborado, y 400 millones de semimanufacturas), un aumento de casi seis veces a partir de 1970-1972. Alrededor de la tercera parte de la producción mundial de zinc metal se comerciaba internacionalmente en 1990-1992. La parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de zinc ha permanecido aproximadamente al mismo nivel durante los dos últimos decenios, en alrededor de un 18 o un 19%. A pesar de que los países en desarrollo son exportadores netos importantes de minerales y concentrados de zinc, son en general importadores netos de zinc, debido al aumento de las importaciones de los países recientemente industrializados de Asia que representaron casi una cuarta parte de las importaciones mundiales de zinc metal en 1990-1992.

102. Antes de la Ronda Uruguay, el sector del zinc estaba caracterizado por un grado considerable de progresividad arancelaria. Los minerales y concentrados de zinc entraban en régimen de exención de derechos a la UE y al Japón, mientras que en los Estados Unidos se les aplicaba un derecho específico equivalente a un tipo arancelario del 1,2% que será eliminado con arreglo a la Ronda Uruguay. En la UE, se aplicaba al metal no elaborado y a las semimanufacturas de zinc un derecho del 3,5 y el 8%, respectivamente, que quedarán reducidos con arreglo a la Ronda Uruguay al 2,5 y al 5,0%, respectivamente. En el Japón se aplicaba al metal no elaborado un derecho específico equivalente al 4,5% del derecho ad valorem, que quedará reducido a un equivalente del 2,4% con arreglo a la Ronda Uruguay, mientras que se aplicaba a las semimanufacturas de zinc como promedio un derecho del 5,6% reducido al 3% con arreglo a la Ronda Uruguay. En los Estados Unidos, se aplicaba al zinc no elaborado, con excepción del zinc para fundición, un derecho del 1,5%, que se mantiene sin cambios, en tanto que se aplica al zinc para fundición y las aleaciones de zinc un derecho del 19%, reducido al 3% con arreglo a la Ronda Uruguay. De la misma manera, los derechos aplicados a las barras, varillas, perfiles y alambres de zinc se mantendrán sin ningún cambio en un 4,2%, mientras que los derechos medios aplicados a otras semimanufacturas se reducirán del 4,0 al 2,9%. Probablemente estas concesiones arancelarias alentarán la elaboración local antes de la exportación a partir de los países en desarrollo, pero es improbable que en sí mismas tengan por resultado cambios importantes en las estructuras del comercio 26/.

103. Plomo: El crecimiento del consumo y el comercio mundiales de plomo han quedado afectados por la legislación ambiental de los principales países consumidores. En 1990-1992, el valor anual total de las exportaciones mundiales del sector del plomo representó, como promedio, alrededor de 1.600 millones de dólares de los EE.UU. (430 millones de minerales y concentrados, 1.020 millones de metal no elaborado y 140 millones de semimanufacturas), menos de un aumento de tres veces en términos nominales a partir de 1970-1972. Alrededor de la mitad de la producción de plomo metal fue comerciado internacionalmente en 1990-1992. La parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de plomo ha disminuido del 28,1 al 22,7% durante los dos últimos decenios. Al igual que el zinc, a pesar de que los países en desarrollo son exportadores netos de minerales y concentrados de plomo, son en general importadores netos de plomo, debido al aumento de las importaciones de los países recientemente industrializados de Asia, que representaron más de una cuarta parte de las importaciones de plomo metal en 1990-1992.

104. Antes de la Ronda Uruguay, el sector del plomo estaba también caracterizado por un grado considerable de progresividad arancelaria en la UE y el Japón. Los minerales y concentrados de plomo entraban en régimen de exención de derechos a estos dos mercados, mientras que se aplicaban derechos moderados relativamente elevados al metal no elaborado y a las semimanufacturas. Por ejemplo, la UE aplicaba al metal no elaborado un derecho que era en promedio del 2,8%, reducido al 2,0% después de la Ronda Uruguay, mientras que se aplicaba a las semimanufacturas de plomo un derecho medio del 7%, reducido a un derecho medio del 4,0% con arreglo a la Ronda Uruguay. En el Japón, el plomo no elaborado debía hacer frente a una combinación de derechos específicos y ad valorem, equivalente a un tipo medio de alrededor del 6,5%, reducido a una media del 1,9% con arreglo a la Ronda Uruguay, mientras que se aplicaba a las semimanufacturas de plomo un derecho medio del 6,8%, que fue objeto de una reducción arancelaria general al 3,0% con arreglo a la Ronda Uruguay. En los Estados Unidos se aplicaba a los minerales y concentrados de plomo un derecho específico equivalente al 2,09% que quedará reducido a un equivalente de un 1,9% con arreglo a la Ronda Uruguay. Se aplicaba al metal no elaborado un derecho del 4,0%, reducido al 2,5% en virtud de la Ronda Uruguay, mientras que se aplicaban a las semimanufacturas de plomo derechos semejantes, de un nivel medio del 4,0% (y aun inferior, de un 2,5%, si se excluían el polvo y las partículas), reducido a una media del 1,7% en virtud de la Ronda Uruguay. La evolución de consumo en los países recientemente industrializados, así como la derivada de la legislación sobre el medio ambiente tendrá probablemente muchos mayores efectos sobre el mercado que las concesiones arancelarias antes mencionadas.

105. Estaño: El sector del estaño es el menos dinámico de los metales de baja ley. El consumo mundial de estaño permaneció prácticamente estancado entre 1970-1972 y 1990-1992, en alrededor de 200.000 a 220.000 toneladas anuales. Ha venido disminuyendo en los países desarrollados de economía de mercado, donde quedó especialmente afectado por la desaceleración económica, la menor intensidad de utilización, la miniaturización y, sobre todo, la sustitución por otros materiales (en particular, aluminio y plásticos), en particular en el embalaje de alimentos y en las latas de bebidas.

Sin embargo, esta declinación ha quedado contrarrestada por el crecimiento registrado en los países en desarrollo, donde subsisten la mayoría de sus posibilidades, en especial en los países en desarrollo de Asia (entre los cuales China) y, en menor medida, en América Latina. La parte de los países en desarrollo en el consumo mundial de estaño aumentó del 8% a comienzos del decenio de 1970 a alrededor del 18% a comienzos del decenio de 1990. Casi el 90% de la producción mundial de estaño metal primario se comercia internacionalmente (alrededor del 77% en 1970-1972, y más del 87% en 1990-1992). En 1990-1992 el valor anual total de las exportaciones mundiales de este sector representó en promedio 1.500 millones de dólares de los EE.UU. (200 millones de minerales y concentrados, 1.100 millones de metal, y 200 millones de semimanufacturas y manufacturas). Los países en desarrollo representan alrededor de cuatro quintas partes de las exportaciones mundiales de estaño metal. Prácticamente todas las exportaciones mundiales de minerales y concentrados de estaño se importan para su elaboración en países en desarrollo.

106. Antes de la Ronda Uruguay, el sector del estaño estaba caracterizado por un grado considerable de progresividad arancelaria. Los minerales y concentrados de estaño entraban en régimen de franquicia arancelaria en los tres principales mercados examinados. El estaño metal no aleado y en bruto entraba libre de derechos a la UE, el Japón y los Estados Unidos, pero en el Japón se aplicaba a las aleaciones de estaño un derecho del 3,2%. Por último, se aplicaban a las semimanufacturas de estaño derechos importantes en los tres principales mercados examinados: entre 2,5 y 5,3% en la UE, 3,6 y 4,6% en el Japón (con excepción de las hojas delgadas que entraban libres de derechos), y entre el 2,4 y el 7,0% en los Estados Unidos (4,2% como promedio, con excepción de los tubos, que estaban exentos de derechos).

107. Las concesiones arancelarias efectuadas con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay han sido considerables. La UE suprimió todos los derechos que aplicaba a las seis manufacturas de estaño, haciendo que el estaño fuese el único sector de metales de baja ley completamente liberalizado, sin progresividad arancelaria, en cualquiera de los tres principales mercados examinados. El Japón redujo en una tercera parte sus derechos de importación a las aleaciones de estaño, y los derechos que aplicaba a las semimanufacturas de un promedio del 3,6% a un promedio del 2,7%. Los Estados Unidos redujeron sus derechos a las semimanufacturas en promedio del 4,2 al 2,7%. La importante reducción de la progresividad arancelaria en relación con las semimanufacturas de estaño, y su completa eliminación en la UE, debe permitir a los países en desarrollo aumentar la parte que les corresponde en las exportaciones mundiales de dichas semimanufacturas. Sin embargo esto es de importancia tan sólo limitada, en vista de las dimensiones relativamente reducidas del mercado mundial de estos productos (153 millones de dólares de los EE.UU. como promedio en 1990-1992) 26/.

108. Fosfatos: En el comercio internacional de fosfatos se ha registrado un cambio importante durante los dos últimos decenios, puesto que cada vez se comercia más ácido fosfórico en lugar de fosfato mineral. Más aún, mientras que el valor de las exportaciones mundiales de fosfato mineral aumentó en

un 192% entre 1970-1972 y 1990-1992, pasando de 436 a 1.271 millones de dólares de los EE.UU., las exportaciones mundiales de ácido fosfórico se multiplicaron en casi 16 veces durante el mismo período, de 71 millones de dólares de los EE.UU. a 1.117 millones. En el caso de los países en desarrollo el cambio es aún más acusado. Sus exportaciones de ácido fosfórico se multiplicaron por 28 durante los dos últimos decenios, de 23 a 642 millones de dólares de los EE.UU. Como resultado de ello, sólo el 22% de la producción mundial de fosfato mineral se comercia internacionalmente sin más elaboración, en comparación con un 49% hace dos decenios. Los abonos fosfáticos, en particular los superfosfatos, representan otros 2.319 millones de dólares en las exportaciones mundiales. Los países en desarrollo han aumentado la parte que les corresponde en este sector. En 1990-1992 representaron un 66% de las exportaciones mundiales de fosfato mineral, en comparación con un 54% en 1970-1972, y un 58% de las exportaciones mundiales de ácido fosfórico, en comparación con un 33% en 1970-1972. En general, se han convertido en importadores netos, en particular de ácido fosfórico.

109. Antes de la Ronda Uruguay, el sector de los fosfatos estaba caracterizado por un grado considerable de progresividad arancelaria en dos de los tres principales mercados examinados. El fosfato mineral entraba en régimen de exención de derechos en los tres principales mercados examinados. En cambio, se aplicaba al ácido fosfórico un derecho del 11% en la UE y de un 3,9% en el Japón, pero ningún derecho en los Estados Unidos, que es el mayor productor y exportador mundial. Por último, se aplicaban a los abonos fosfáticos derechos considerables en la UE (4,8% como promedio) y en el Japón (5,8%), pero entraban en franquicia a los Estados Unidos.

110. Las concesiones arancelarias otorgadas con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay son importantes. La UE redujo a la mitad el derecho aplicado al ácido fosfórico (del 11 al 5,5%) pero no hizo ninguna reducción arancelaria en relación con los abonos fosfáticos. El Japón redujo el derecho impuesto al ácido fosfórico del 3,9 al 3,3%, y suprimió su derecho del 5,8% a los abonos fosfáticos. La reducción considerable de la progresividad arancelaria en relación con el ácido fosfórico y los abonos fosfáticos en la UE y en el Japón debe llevar probablemente a cierta expansión del consumo y el comercio de estos productos, y permitir a los países en desarrollo aumentar su elaboración local de fosfato mineral antes de la exportación.

111. Minerales industriales: Varios minerales industriales, que apenas se comerciaban a nivel internacional hace dos decenios, manifiestan ahora un fuerte dinamismo en el crecimiento de sus exportaciones mundiales. Por ejemplo, entre 1970-1972 y 1990-1992, el valor total de las exportaciones anuales mundiales de granito aumentaron en 18,5 veces (de 38 a 709 millones de dólares de los EE.UU.), las de mármol en 6,2 veces (de 51 a 312 millones de dólares), las de sal en 6,3 veces (de 112 a 706 millones de dólares), las de magnesita en 6,9 veces (de 97 a 666 millones de dólares) y las de boratos en 5,2 veces (de 34 a 176 millones de dólares). Los países en desarrollo han conseguido aumentar de manera considerable las partes que les corresponden en el mercado de algunos de estos minerales, en particular del granito y los

boratos, pero han mantenido su posición o aun han perdido terreno en los de otros minerales. Se prevé que estos productos, que por lo general entran en régimen de exención de derechos en los tres principales mercados examinados, se beneficiarán indirectamente del nuevo crecimiento general del consumo y de la mayor actividad industrial que se espera como resultado de la aplicación del Acuerdo de la Ronda Uruguay.

---

1/ Conviene recordar, a este respecto, que antes de que concluyera la Ronda Uruguay la secretaría de la UNCTAD y el WIDER ya habían emprendido un estudio sobre los resultados previstos de la Ronda en el sector agrícola. Este estudio se basó en un modelo econométrico elaborado por la UNCTAD que incorporaba los parámetros precisos de la Ronda Uruguay. Se centró en los precios y las corrientes comerciales. Llegó a la conclusión de que la Ronda Uruguay tendría escasos efectos sobre los volúmenes y los precios de los productos agrícolas tropicales exportados por los países en desarrollo, pero que daría lugar a un aumento de los volúmenes de exportación y de los precios para los países exportadores de productos alimenticios. Dicho estudio, junto con la preocupación expresada por la FAO con respecto a los países en desarrollo deficitarios en alimentos, influyó en los resultados de la Ronda Uruguay, dando lugar a la aprobación por el GATT de la decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.

2/ Metodología:

En la medida de lo posible, se ha procurado estudiar productos y mercados concretos, en vez de recurrir a promedios relativos a sectores y grupos de países. Cuando fue necesario recurrir a promedios de varios renglones arancelarios, se calcularon los promedios aritméticos y ponderados. Los promedios ponderados por los valores de las importaciones ofrecen la ventaja de que reflejan la ponderación relativa de los distintos productos en las importaciones del país examinado, pero pueden subestimar la tasa de protección ya que unos derechos de aduana elevados, que desalientan las importaciones, reciben como corresponde coeficientes bajos. En un caso extremo, un derecho prohibitivo que origine unas importaciones nulas no quedará reflejado en absoluto en el promedio. Serían más apropiados unos promedios ponderados por la producción o el consumo en el país importador, pero éstos serían más difíciles de calcular por falta de estadísticas suficientemente detalladas. Así, por ejemplo, la partida arancelaria SA 0207 (carne de aves, fresca, refrigerada o congelada) se subdivide en la lista de la Unión Europea en 86 renglones arancelarios diferentes, con 36 niveles diferentes de derechos de aduana, expresados bien ad valorem, bien en ECU por tonelada. Por estas razones, se eligieron los promedios aritméticos. No obstante, es de señalar que los promedios sólo dan algunas indicaciones generales sobre el nivel de protección y no deben sustituir un examen de los derechos específicos aplicados a los distintos productos.

Los derechos específicos se convirtieron, en la medida de lo posible, en equivalentes ad valorem utilizando el promedio del valor unitario de las importaciones de 1990-1992 para el país examinado o para un mercado representativo vecino o para el mundo, si aquél no es representativo.

En esta fase el examen se centró en los tres mercados importadores principales, a saber: la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos de América. Cuando procede, también se hace referencia a otros mercados importantes.

En las listas arancelarias de los países acordadas en la Ronda Uruguay figuran los derechos básicos y los que se aplicarán después de la Ronda. En algunos casos, en particular en el del Japón, los derechos que de hecho se aplicaban antes de la Ronda Uruguay eran con frecuencia muy inferiores a los derechos básicos, y en determinados casos eran incluso inferiores a los derechos consolidados que se aplicarán después de la Ronda Uruguay. Por consiguiente, una comparación entre los derechos básicos y los que se aplicarán después de la Ronda puede sobrestimar la magnitud de la reducción arancelaria real en virtud de la Ronda Uruguay, si bien los derechos que se aplicaran de hecho después de la Ronda podrían ser inferiores a los derechos consolidados en la Ronda Uruguay. A los efectos del presente estudio, los derechos consolidados son, sin embargo, más importantes por cuanto por sí solos proporcionan la garantía necesaria de acceso para las decisiones en materia de inversión. Por ello, las comparaciones se han efectuado entre los derechos básicos y los que se aplicarán después de la Ronda Uruguay, salvo indicación en contrario.

Los derechos preferenciales con arreglo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), los otorgados por la UE a los países ACP y a otros países asociados, los concedidos por los Estados Unidos en virtud de la iniciativa para la Cuenca del Caribe y los que se aplican en virtud de otros sistemas comerciales preferenciales regionales no se incluyen en el presente estudio, a menos que se mencionen concretamente con fines ilustrativos. El estudio se centra en los derechos NMF, que, a diferencia de los preferenciales, suelen estar consolidados y no están sujetos a límites máximos cuantitativos.

3/ Esta cuestión se abordó con carácter preliminar en el informe preparado por la secretaría de la UNCTAD para el Grupo Especial de Trabajo sobre Oportunidades Comerciales en el Nuevo Contexto Comercial Internacional (véase UNCTAD TD/B/WG.8/2, 19 de junio de 1995, párrs. 20 y 75.

4/ Véase el documento TD/B/CN.1/30/Add.2.

5/ Salvo indicación en contrario, se entiende por productos básicos todos los productos primarios con exclusión de los combustibles: suma de los productos primarios agropecuarios y los productos minerales definidos en las siguientes secciones de la CUCI: sección 0; sección 1; sección 2 (menos el grupo 233: caucho sintético, y los grupos 266 y 267: fibras sintéticas); sección 4, capítulo 68 (todos los metales excepto el hierro y el acero) y la partida 522.56 (alúmina). No incluye los metales preciosos ni las piedras preciosas.

6/ En todo este informe, y salvo indicación en contrario, la expresión "países en desarrollo" se refiere a todos los países en desarrollo salvo China, Mongolia, la República Popular Democrática de Corea y Viet Nam. Estos últimos países en desarrollo, que hasta 1994 estaban clasificados como "países socialistas de Asia", también se incluyen cuando se dispone de series estadísticas suficientemente fiables.

7/ "Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales", GATT, Ginebra, noviembre de 1994 (págs. 28 a 40).

8/ Para una descripción más completa del Acuerdo sobre la Agricultura, véase en particular el documento TD/B/WG.8/2, cap. I, op. cit.

9/ En el cuadro 6 del anexo estadístico figuran los resultados de los cálculos efectuados por la secretaría de la UNCTAD para estimar los equivalentes ad valorem de los derechos específicos establecidos con arreglo al proceso de arancelización. Estos cálculos se basan en una lista de productos más desagregada que en otros cálculos realizados en otros organismos, en particular el Banco Mundial, y guardan relación con determinados productos representativos. Por otra parte, para indicar en qué medida los resultados están afectados por el período de referencia elegido, los cálculos se efectuaron utilizando los tipos de cambio medios y los valores unitarios de las importaciones mundiales para dos períodos, a saber: 1986-1988, el período de referencia convenido para el proceso de arancelización, y 1990-1992, el período más reciente para el que se dispone de estadísticas fiables y completas. Estos cálculos dieron como resultado unos equivalentes arancelarios ad valorem que en general son más bajos, especialmente en el caso de la UE, que los estimados por el Banco Mundial (véase "Agricultural Liberalisation and the Uruguay Round", por Dale E. Hathaway and Merlinda Ingco, enero de 1995, cuadros 2a y 2b).

10/ A la inversa, una apreciación de la moneda local haría que las importaciones resultaran relativamente más baratas.

11/ Si las importaciones de un país de un producto sujeto a arancelización excedieron del 5% del consumo interior durante el período de base de 1986-1988, el miembro debe mantener este acceso en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura. Cuando no existen importaciones importantes, los miembros deben establecer "oportunidades de acceso mínimo". Durante el primer año del período de aplicación éstas deben representar por lo menos el 3% del consumo interior correspondiente en el período de base de 1986-1988 y deben ir aumentando hasta alcanzar el 5% de esa cifra base en el año 2000.

12/ Si un país desarrollado opta por este trato especial, debe comprometerse a incrementar el acceso mínimo en un 4% del consumo en el período de base en 1995 hasta alcanzar el 8% en el año 2000 (para un país en desarrollo, 1% en 1995 y 4% en 2004).

13/ Incluyen las siguientes: subvenciones directas, colocación por los gobiernos de existencias no comerciales para la exportación a precios inferiores a los del mercado interno; subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones, incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación y los costos de transporte



y flete; y subvenciones a productos agropecuarios supeditadas a su incorporación a productos exportados (Acuerdo sobre la Agricultura, art. 9).

14/ Para los países en desarrollo esas reducciones serán del 14 y del 24%, respectivamente, para el mismo período de 1995-2000.

15/ En el anexo 3 del Acuerdo sobre la Agricultura se establecen las modalidades para el cálculo de la MGA por productos específicos. Con respecto a cada producto de base, la MGA incluye algunos de los tres componentes, o todos ellos, expresados en valor monetario total: a) sostenimiento de los precios del mercado; b) pagos directos no exentos, y c) otras políticas no exentas. El sostenimiento de los precios del mercado se calcula multiplicando la diferencia entre un precio exterior de referencia y el precio administrado interno para el producto por la cantidad de producción con derecho a recibir la ayuda. El sostenimiento prestado mediante pagos directos no exentos y otras políticas no exentas, como las subvenciones a los insumos y las medidas de reducción de los costos de comercialización, se mide bien utilizando también la metodología de la diferencia de precios, bien utilizando los desembolsos presupuestarios y los ingresos fiscales sacrificados por los gobiernos. La suma de la ayuda proporcionada por estos tres componentes, menos los gravámenes pagados por los productores, equivale a la MGA para un determinado producto.

16/ Estos programas de ayuda interna incluyen lo siguiente: investigación; lucha contra plagas y enfermedades; servicios de formación, divulgación y asesoramiento; servicios de inspección; constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria; ayuda alimentaria interna; ayuda a los ingresos desconectada, cuya cuantía no estará relacionada con, ni se basará en, el tipo o el volumen de la producción, los precios internos o internacionales, y los factores de producción empleados; participación financiera del gobierno en los programas de seguros de los ingresos y de red de seguridad de los ingresos; socorro en casos de desastres naturales; asistencia para el reajuste estructural (otorgada mediante programas de retiro de productores, programas de detracción de recursos y ayudas a la inversión); programas ambientales y de conservación; y programas de asistencia regional (Acuerdo sobre la Agricultura, anexo 2). También están exentas de los compromisos de reducción algunas medidas de ayuda interna adoptadas por los países en desarrollo (art. 6.2). Estas comprenden en particular las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura, la ayuda para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos, y las subvenciones a los insumos agrícolas para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos.

17/ Véase en particular el documento TD/B/WG.8/2, cap. III, op. cit.

18/ Productos farmacéuticos, equipo de construcción, equipo médico, acero, cerveza, muebles, equipo agrícola, alcoholes destilados, y pasta y papel.

19/ Hasta cuatro años en circunstancias normales, con posibles prórrogas en circunstancias especiales hasta un máximo de ocho años.

20/ A condición de que su participación en las importaciones del producto en cuestión en el miembro importador no exceda del 3% y que los países en desarrollo miembros con menos del 3% no representen colectivamente más del 9% de las importaciones totales del producto.

21/ "Impact of the Uruguay Round on Agriculture" (CCP:95/13), FAO, Roma, enero de 1995.

22/ Trigo, arroz, cereales secundarios, grasas y aceites y harinas de aceites, carne, leche, mantequilla, café, cacao, té, banano, azúcar, cueros y pieles de bovinos, y caucho.

23/ "Report on Evaluating the Outcome of the Uruguay Round Agricultural Agreement using the Agricultural Trade Policy Simulation Model", por el Profesor Odd Gulbrandsen, consultor de la UNCTAD, Ginebra, enero de 1995.

24/ Se trata del modelo RUNS (Rural-Urban North-South), que no tiene en cuenta las economías de escala ni la competencia imperfecta. Contiene 20 sectores de productos, de los cuales 15 corresponden a productos agropecuarios (trigo, arroz, cereales secundarios, azúcar, carne (de vacuno mayor y menor y de cordero; y otras carnes), café, cacao, té, aceites vegetales, leche y productos lácteos, otros alimentos, lana, algodón y otros productos no alimentarios). Los minerales y metales no se incluyen explícitamente, pero sí figuran los fertilizantes. Véase también Goldin, I. y D. Van der Mensbrugghe, "The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms", documento presentado a la Conferencia del Banco Mundial sobre la Ronda Uruguay y los países en desarrollo, Washington, 26 y 27 de enero de 1995.

25/ Es de señalar, sin embargo, que "el Canadá ya está relativamente abierto", pero que "el sector de productos lácteos sigue siendo un baluarte de protección" (ibíd., pág. 12). Se cita como contraste a Australia y Nueva Zelanda por su política de liberalización, que es tan amplia que "prácticamente los únicos sectores que se mantienen protegidos son el azúcar y los productos lácteos" (ibíd.).

26/ Véanse los amplios estudios sobre los diversos productos básicos publicados por la secretaría de la UNCTAD así como por otras organizaciones en la bibliografía anotada que figura en el documento TD/B/CN.1/30/Add.2.

-----