



NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



LIMITADO

E/CN.12/L.86

1º de septiembre de 1972

ORIGINAL: ESPAÑOL

C.2

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

TECNICAS Y MODALIDADES DE NEGOCIACION PARA PAISES EN DESARROLLO

Para la XIV Reunión de la CECLA
Santiago de Chile, 4 al 8 de septiembre de 1972

72-9-2273

INDICE

	<u>Página</u>
NOTA INTRODUCTORIA	1
I. OBJETIVOS, METAS Y REGLAS BASICAS DE LA NEGOCIACION	3
1. La posición de los países desarrollados	3
2. La situación particular de los países en desarrollo	5
II. TECNICAS Y MODALIDADES ESPECIALES PARA PAISES EN DESARROLLO EN LA NEGOCIACION DE BARRERAS ARANCELARIAS	8
a) Negociaciones relativas a productos incluidos en el Sistema General de Preferencias	8
b) Negociaciones sobre productos no incluidos en el Sistema General de Preferencias	9
c) Negociaciones que se refieren concretamente al problema del escalonamiento de los aranceles	9
III. TECNICAS Y MODALIDADES ESPECIALES PARA PAISES EN DESARROLLO EN LAS NEGOCIACIONES DE BARRERAS NO ARANCELARIAS	12
1. Barreras no arancelarias en el sector de los productos industriales	13
2. Barreras no arancelarias en el campo de los productos agrícolas	16
IV. ASPECTOS PARTICULARES DEL SECTOR AGRICOLA	20
1. Políticas de producción	20
2. Acuerdos sobre productos	21
V. CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA	23
Anexos	
1 Declaración de los Estados Unidos en el grupo sobre Técnicas y Modalidades (Comité de la Agricultura) en el GATT	27
2 Las redacciones de escape	31
3 Relación de algunas cláusulas de salvaguardia que se estiman de interés relevante	33

NOTA INTRODUCTORIA

Con relación a la participación de los países en desarrollo en las negociaciones multilaterales de 1973, la Secretaría de la CEPAL produjo un primer documento (E/CN.12/L.85) sobre los alcances y el marco de referencia de dichas negociaciones, con indicaciones acerca de la negociación en el GATT que originará la ampliación de la CEE, así como sobre algunos aspectos que se estimaban de fundamental interés para los países en desarrollo, tales como las condiciones efectivas de participación, el concepto de la reciprocidad y el efecto de los eventuales resultados con respecto al Sistema General de Preferencias.

En cuanto a las técnicas y modalidades de negociación, el informe citado recogió sucintamente los resultados de los análisis efectuados en diversos órganos del GATT, respondiendo al programa de tareas preparatorias dispuestos por el Consejo en marzo de 1972. El presente documento, complementario del anterior, constituye una primera aproximación al examen más particular de técnicas y modalidades apropiadas para el logro, por parte de los países en desarrollo, de los objetivos y metas que ellos se fijan alcanzar en las negociaciones.

No debe perderse de vista que las técnicas y modalidades que se mencionan tienen un carácter muy preliminar y corresponden a la actual etapa prenegociadora. Ellas deberán irse adaptando y perfeccionando una vez que se inicien y a medida que avancen las negociaciones, particularmente cuando los países desarrollados definan sus metas y objetivos concretos y las reglas básicas para la negociación entre ellos.

Con respecto a las negociaciones que se anuncia llevar a cabo en el GATT desde comienzos de 1973, en relación con los efectos que sobre concesiones negociadas producirá la ampliación de la CEE 1/, existen en el GATT reglas y procedimientos que responden a la aplicación del artículo XXIV.

1/ Véase, "Impacto en el comercio de América Latina del ingreso del Reino Unido y otros países de Europa a la CEE" (Nota informativa), (E/CN.12/L.82) y "Las relaciones de América Latina con Europa Occidental" (E/CN.12/L.83).

Aunque ello no será motivo de este informe, cabe esperar que en dichas negociaciones también se tendrán debidamente en cuenta los intereses especiales de los países en desarrollo, respondiendo al espíritu que anima la Parte IV del Acuerdo General.

Finalmente corresponde señalar que en la preparación del presente documento participaron, a título personal, los expertos gubernamentales de alto nivel que vienen colaborando con la Secretaría en los trabajos y estudios vinculados con las negociaciones comerciales multilaterales de 1973.

/I. OBJETIVOS,

I. OBJETIVOS, METAS Y REGLAS BASICAS DE LA NEGOCIACION

1. Indudablemente existe una relación directa entre los objetivos y metas que se acuerdan para una negociación, con las reglas básicas que habrán de regirla y las técnicas y modalidades que se utilizarán durante su desarrollo. De allí algunas limitaciones que hasta el presente se observan en el GATT para profundizar la discusión y elección de las técnicas y modalidades más adecuadas.

1. La posición de los países desarrollados

2. Tal como se indica en las declaraciones conjuntas y en el Comunicado del Consejo del GATT al término de su reunión de marzo de 1972 ^{2/} los países desarrollados encaran la realización de las negociaciones multilaterales de 1973 con los objetivos de "lograr la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial y la elevación del nivel de vida de la humanidad", mediante la "eliminación progresiva de los obstáculos ..." y "el mejoramiento del marco internacional en el que se desarrollan las relaciones comerciales".
3. Hasta el momento, sin embargo, no se ha producido una definición clara acerca de las metas o alcances efectivos de la negociación. Así, en materia arancelaria no sabemos si el propósito será el de continuar o acelerar el proceso de reducción de niveles que constituyó el propósito fundamental de la Rueda Dillon y de la Rueda Kennedy, o de atacar la supresión total de los mismos en etapas prefijadas. Tampoco se conocen las metas a alcanzar en el sector agropecuario o en el de las barreras no arancelarias, ni incluso qué productos u obstáculos serán objeto de negociación.
4. Con respecto a las grandes reglas o principios básicos que los países industrializados se proponen aplicar a las negociaciones de 1973, nuevamente debemos remitirnos al texto de las declaraciones conjuntas, en las que se expresa que ellas se celebrarán según "el principio de la ventaja y la obligación mutuas con reciprocidad global...". Asimismo, los países desarrollados estarían dispuestos a seguir aplicando en estas negociaciones las reglas básicas fundamentales del Acuerdo General, particularmente la "cláusula de la nación más favorecida".

^{2/} Véanse los Anexos 1 y 2 del documento E/CN.12/L.85.

5. En materia de técnicas y modalidades, se ha venido llevando a cabo en el GATT un amplio examen sobre las diferentes técnicas utilizables en las negociaciones sobre tarifas y barreras no tarifarias, tanto en el sector de los productos agrícolas como en el de los industriales. Para cada técnica particular se analizaron las ventajas e inconvenientes que produciría su aplicación. Este agudo ejercicio intelectual no se ha traducido hasta ahora en posiciones negociadoras que respondan a la elección de determinadas técnicas o muy posiblemente, a combinaciones de ellas y a la fijación de los campos o elementos concretos (medidas, políticas, reglamentaciones, etc.) que serán objeto de negociación. La única posición individual que adoptó prácticamente el carácter de una propuesta específica, fue la declaración hecha por la Delegación norteamericana en el Grupo de Trabajo de técnicas y modalidades del Comité de Agricultura del GATT 3/ sobre formas para eliminar distorsiones en el comercio de productos agrícolas originadas por los sistemas de garantía de precios.
6. Los países desarrollados han expresado su propósito de conceder en las negociaciones "atención especial a los problemas de los países en desarrollo" entre ellos al de las "modalidades especiales que serán necesarias para la participación de estos países". En el sector de los productos industriales la Secretaría del GATT preparó un primer informe sobre repercusiones para los países en desarrollo de las diversas técnicas sugeridas para las negociaciones comerciales, sin hablar de "técnicas específicas" de negociación, como se propone examinar para el caso de los países socialistas. Ello lleva a suponer que las partes industrializadas y la propia Secretaría del GATT estarían pensando en utilizar las mismas técnicas para los países desarrollados y los en desarrollo, aceptando aplicar ciertas "modalidades especiales" a estos últimos. Este enfoque del problema no coincide con las apreciaciones que se formulan en el presente informe, en cuanto a la posibilidad de que se apliquen técnicas diferenciadas en favor de los países en desarrollo, que respondan a sus problemas y necesidades particulares.

3/ Se incorpora "in extenso" en Anexo nº 1.

2. La situación particular de los países en desarrollo

7. Si los países en desarrollo deciden participar en las negociaciones comerciales de 1973, los objetivos generales y metas específicas que perseguirían podrían no coincidir estrictamente con los anunciados por los países desarrollados al declarar su propósito de iniciar estas negociaciones. Así, los objetivos de expandir y liberalizar el comercio mundial mediante la supresión o reducción de obstáculos, sólo tendrían sentido para los países en desarrollo en la medida en que ello responda a ciertos objetivos específicos, que configuren en definitiva una nueva y más justa división internacional del trabajo.

8. Desde el punto de vista de los países en desarrollo los objetivos a lograr en esta negociación podrían clasificarse en: a) jurídicos; b) económicos, y c) comerciales.

a) Objetivos jurídicos

9. Se trata de procurar que durante el curso de las negociaciones o a su término 4/ se incorporen al Acuerdo General normas que respondan efectivamente a la urgencia de reestructurar el actual sistema del comercio mundial, con miras a lograr el cumplimiento de las metas y objetivos definidos por la comunidad internacional en la estrategia para el Segundo Decenio del Desarrollo. Entre otras, deberían incluirse en el Acuerdo General reglas precisas en materia de no reciprocidad, no discriminación entre países en desarrollo y de tratamientos preferenciales. Así, por ejemplo, el reconocimiento del derecho a tratamientos preferenciales debería tener un sentido amplio y positivo y no acordarse caso por caso, como excepción al artículo 1º del GATT.

b) Objetivos económicos

10. En términos generales la negociación debería contribuir a acelerar el crecimiento de los países en desarrollo, diversificar sus economías, aumentar su participación en el comercio mundial, y solucionar problemas de su sector externo mediante el aumento y diversificación de sus exportaciones y mercados.

4/ "De hecho las próximas negociaciones constituirán una revisión efectiva y sugerirán posibles mejoras de las normas y procedimientos del GATT. Por tanto, cualquier cambio de esta índole debe dejarse en suspenso hasta que las negociaciones pongan de manifiesto cuáles son las modificaciones necesarias." Discurso del Sr. Long (GATT/1108 del 19/4/1972).

c) Objetivos comerciales

11. Se trata de lograr en materia de expansión y diversificación de exportaciones ciertas metas específicas, globales y sectoriales, que deberían ser identificadas a nivel nacional, regional y mundial. La determinación de tales metas tendría que tomar en cuenta, en lo que corresponda, aquellas que a su vez establezcan para la negociación los países desarrollados, examinándolas a la luz de los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo.
12. En cuanto a las grandes reglas o principios básicos que deberían aplicarse en la negociación, para responder a los objetivos y metas específicas que se propongan alcanzar los países en desarrollo, podrían mencionarse a título de ejemplo las siguientes:
- i) Los países en desarrollo deberían obtener beneficios adicionales y no experimentar perjuicios para su comercio o desarrollo económico a consecuencia de las negociaciones. De producirse daños indeseados los países desarrollados deberían, individual o conjuntamente, adoptar medidas especiales para compensar a los países en desarrollo afectados;
 - ii) Las concesiones que se otorguen entre sí los países desarrollados deberán ser extendidas inmediata e ilimitadamente a todos los países en desarrollo;
 - iii) Prioridad en favor de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculicen o limiten la exportación a los mercados de los países desarrollados de productos de interés para los países en desarrollo, teniendo en cuenta la necesidad de asegurar el mantenimiento y ampliación de los tratamientos preferenciales generales y no discriminatorios y la situaciones especiales de los países menos adelantados entre los en desarrollo;
 - iv) No extensión a los países desarrollados de ventajas exclusivas que se conceden recíprocamente los países en desarrollo ni, de manera necesaria, de las que países desarrollados otorgan a los en desarrollo;

/v) No

- v) No reciprocidad, entendiéndose por tal la reciprocidad implícita de parte de los países en desarrollo y ninguna reciprocidad con relación a concesiones dadas por los países desarrollados en el marco de la "cláusula de la nación más favorecida".

13. La estrecha relación que existe entre los objetivos y metas de negociación para los países en desarrollo con las grandes reglas o principios básicos que respondan a sus legítimas aspiraciones, condicionarán de modo apreciable las técnicas y modalidades especiales que al efecto se requieran. De allí que, en lugar de seguir la metodología de análisis que se ha venido utilizando en el ámbito del GATT, se ha preferido tratar de identificar algunas técnicas y modalidades que respondan específicamente a los problemas e intereses de los países en desarrollo, o, en su caso, determinar ciertas pautas genéricas a las que deberán adecuarse tales técnicas y modalidades, según sean los objetivos, metas y reglas generales de la negociación y los especiales que se establezcan para los países en desarrollo. Sugerencias concretas de carácter preliminar en ese sentido se incluyen en los capítulos siguientes con relación a las tarifas aduaneras, los obstáculos no tarifarios y las cláusulas de escape y salvaguardia.

II. TECNICAS Y MODALIDADES ESPECIALES PARA PAISES EN DESARROLLO EN LA NEGOCIACION DE BARRERAS ARANCELARIAS

14. Las negociaciones arancelarias son más importantes en el caso de los productos industriales que en el de los agrícolas. Sin embargo, los elementos indicados a continuación podrían constituir la base para un conjunto de técnicas y modalidades especiales aplicables en las negociaciones relativas a ambos tipos de productos, que se celebren entre los países en desarrollo y los desarrollados, de modo que en esta etapa no es necesario hacer distinción entre ambos sectores.
15. Las técnicas y modalidades especiales para las negociaciones arancelarias deberían elaborarse teniendo presente tres niveles distintos de negociación que interesan particularmente a los países en desarrollo:
- a) Negociaciones sobre productos incluidos en el Sistema General de Preferencias;
 - b) Negociaciones relativas a productos no incluidos en el Sistema General de Preferencias; y
 - c) Negociaciones que se refieran concretamente al problema de los escalones tarifarios.
16. Podría establecerse de común acuerdo un conjunto de normas básicas relativas a la acción en cada uno de estos niveles, cualquiera que sean las técnicas y modalidades generales que acuerden aplicar los países desarrollados a las negociaciones que realicen entre sí y, cuando fuera necesario, establecer técnicas y modalidades especiales que respondan a necesidades especiales de los países en desarrollo. Por lo tanto, las normas que a continuación se indican podrían aplicarse en todos los casos mencionados.
- a) Negociaciones relativas a productos incluidos en el SGP
17. Deberían aplicarse las siguientes normas específicas: i) se aumentarían los márgenes de preferencia y, en todo caso, consolidarlos en las negociaciones; ii) en caso de que se redujeran los márgenes existentes por efecto de las negociaciones celebradas entre los países desarrollados, debería obtenerse una compensación adecuada, ya sea aumentando otros márgenes, concediendo preferencias respecto de posiciones arancelarias no incluidas en el Sistema General de Preferencias, con preferencias en

/sectores no

sectores no arancelarios o mediante compensaciones financieras; iii) en los productos que permitan una reclasificación de la posición arancelaria; mantener la preferencia a través de la apertura de la respectiva subposición.

b) Negociaciones sobre productos no incluidos en el Sistema General de Preferencias

18. Deberían aplicarse las siguientes normas concretas: i) cuando proceda, las concesiones a los países en desarrollo deben basarse en el establecimiento de márgenes de preferencia y no en la simple reducción del arancel; ii) debe asignarse prioridad a la eliminación o reducción, sobre una base preferencial, cuando proceda, de los aranceles aplicados a los productos de interés especial para los países en desarrollo.

c) Negociaciones que se refieren concretamente al problema del escalonamiento de los aranceles

19. Las negociaciones comerciales deberían incluir concretamente disposiciones tendientes a eliminar las diferencias en los aranceles aplicados a los productos según su grado de elaboración, y que sean de interés especial para los países en desarrollo. Debería aplicarse las siguientes reglas: concesión de reducciones arancelarias proporcionalmente mayores a determinados productos según su grado de elaboración, de modo que la reducción arancelaria concedida a un producto determinado sea proporcionalmente mayor a medida que aumenta su grado de elaboración; y eliminación de tratamientos arancelarios diferenciados en contra de productos que se comercialicen en envases menores.

20. Cabe recordar que estas normas también regirían para las técnicas que puedan aplicar los países desarrollados en las negociaciones entre ellos, es decir, ya sea que las reducciones se concedan en forma lineal, por sectores o por productos, o como continuación de las reducciones establecidas en las negociaciones Kennedy, e incluso en caso de que se armonicen los niveles arancelarios. En lo que toca a los países en desarrollo, parecería que en la etapa actual debería aplicarse una combinación de estas técnicas, teniendo presente los diferentes sectores de especial interés para los países en desarrollo, y sobre todo según incluyan o no productos cubiertos por el Sistema General de Preferencias. Por consiguiente, la elección de las técnicas debiera hacerse en forma flexible y dependerá en último término de los productos que se estén negociando.

/Los siguientes

21. Los siguientes elementos adicionales deberían ser tenidos en cuenta para establecer las técnicas y modalidades especiales aplicables en las negociaciones arancelarias entre los países desarrollados y en desarrollo:

- i) Cuando se trate de negociaciones que incluyan la consolidación o la creación de márgenes, los conceptos tradicionales del GATT relativos al proveedor principal, al interés substancial y al negociador original, deben interpretarse con las adaptaciones necesarias, en relación a los países en desarrollo interesados que participen en las negociaciones. Incluso, tales conceptos podrían referirse al conjunto de los países en desarrollo participantes. Tampoco debe descartarse la posibilidad de negociaciones en las que actúen colectivamente un grupo de países, cuestión sobre la cual ya existen precedentes en el GATT.
- ii) Debe adaptarse la base estadística en las negociaciones específicas en que participen países en desarrollo, a fin de tener en cuenta la situación especial en que éstos se encuentran. A este respecto, podrían aplicarse tres métodos de cálculo, según se trate:
 - a) de productos tradicionales de exportación de los países en desarrollo; b) de productos pertenecientes a un sector exportador "dinámico" de los países en desarrollo, y c) de productos que podrían exportar los países en desarrollo. En el caso a), debe tomarse como base estadística de las negociaciones el valor de las exportaciones reales de determinado producto o sector; en el caso b), las tendencias reales de exportación observadas durante un período adecuado y proyectadas para el futuro; y en el caso c), se aplicaría la capacidad de exportación calculada, con arreglo a los planes concretos de desarrollo e inversión en determinado sector o área de la economía.
- iii) Asimismo, las concesiones que podrían otorgarse a los países en desarrollo deberían calcularse en función del valor de las exportaciones de los países beneficiarios y no sobre la base de la capacidad receptiva real o potencial del mercado del país que la otorga.
- iv) Las desgravaciones arancelarias de aplicación escalonada para productos que revistan interés para los países en desarrollo deben regir de inmediato para las importaciones provenientes de ellos y, en todo caso, antes que para las de los países desarrollados.

/v) Las

- v) Las ofertas de concesiones o solicitudes de reducciones arancelarias que dirijan los países desarrollados a los países en desarrollo deberán hacerse en forma orientada y por producto en el caso de pedidos teniendo en cuenta no sólo las necesidades económicas y de crecimiento del país en desarrollo al que se dirijan sino también, en sentido inverso, el nivel de desarrollo económico del país desarrollado.

III. TECNICAS Y MODALIDADES ESPECIALES PARA PAISES EN
DESARROLLO EN LAS NEGOCIACIONES DE
BARRERAS NO ARANCELARIAS

22. Las negociaciones relativas a las barreras no arancelarias tanto para productos industriales como agrícolas, también deberían tener en cuenta ciertas reglas especiales que respondan a los intereses de los países en desarrollo. En general, dichas normas deberían abarcar:

a) Los países desarrollados deberían asignar prioridad a la eliminación de las barreras no arancelarias impuestas a los productos de interés especial para los países en desarrollo; particularmente no deberían aplicarse las barreras no arancelarias para los productos incluidos en el Sistema General de Preferencias cuando éstos se importen desde los países en desarrollo;

b) Debería otorgarse tratamiento preferencial a los países en desarrollo con respecto a barreras no arancelarias que sigan afectando a productos no incluidos en el Sistema General de Preferencias;

c) Dada la necesidad de impulsar su crecimiento económico debería reconocerse cierta flexibilidad a los países en desarrollo en la aplicación de barreras no arancelarias. Esto significa: i) que los países desarrollados no deberían requerir reciprocidad a los países en desarrollo en relación con barreras no arancelarias; y ii) que los países en desarrollo deberían estar exentos de algunas obligaciones que puedan surgir en las negociaciones con relación a principios o códigos referentes a obstáculos al comercio.

23. Se ha propuesto en el GATT que se consoliden los obstáculos no arancelarios en un derecho nominal único aplicable a las importaciones. Este enfoque ofrecería en principio, las siguientes ventajas a los países en desarrollo: eliminaría la inseguridad respecto a la aplicación de una gama de medidas restrictivas a las importaciones desde los países en desarrollo; permitiría una mejor supervisión internacional de las restricciones al comercio y, en consecuencia, proporcionaría una mayor protección a los intereses de los países en desarrollo; y facilitaría la ampliación del tratamiento preferencial generalizado en favor de las exportaciones de los países en desarrollo.

24. Igual que en el caso de las negociaciones en el sector arancelario, los países desarrollados deberían preparar ofertas concretas para ser dirigidas a los países en desarrollo, sin perjuicios de cualquier otra oferta global de negociación que tome en cuenta los intereses especiales de dichos países.

1. Barreras no arancelarias en el sector de los productos industriales

25. El Comité de Comercio de Productos Industriales del GATT ha realizado progresos muy limitados en el estudio de posibles técnicas y modalidades relativas a barreras no arancelarias. Aunque se han presentado a los gobiernos algunas posibles soluciones sobre valor aduanero y regímenes de licencias, se hallan aún pendientes problemas tan importantes como las restricciones cuantitativas a la importación, los depósitos previos y los gravámenes internos. Es a la vez elocuente que los países desarrollados no hayan adoptado todavía posición definitiva en el seno del GATT, acerca de cuáles serán las barreras no arancelarias que serían negociadas, ni sobre las bases y el marco para hacerlo.
26. Es probable que los avances en este campo dependan del progreso global en las negociaciones comerciales, particularmente en relación con los intereses básicos de los países desarrollados. En consecuencia los países en desarrollo, deberían procurar cierto grado de entendimiento con respecto a las reglas que regirían tales negociaciones en los campos de su particular interés. En la etapa actual, parecería que tales técnicas y modalidades especiales deberían ser diseñadas según las características comerciales en los distintos sectores y, por lo tanto, que las negociaciones detalladas acerca de esas técnicas especiales deberían basarse en un enfoque sectorial.
27. Mientras no se definan adecuadamente los sectores de especial interés para los países en desarrollo, tanto individual como colectivamente, y no se identifiquen las barreras no arancelarias que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo en dichos sectores, no parece posible avanzar hacia una formulación concreta de las técnicas y modalidades especiales que deberían regir las negociaciones en cada sector. Sin embargo, es posible discernir ciertos elementos importantes que podrían constituir la base para dichas técnicas y modalidades con respecto a diversas barreras no arancelarias importantes en el comercio de productos industriales. Con relación a algunas importantes barreras no arancelarias, se indican a continuación elementos utilizables en la determinación de técnicas y modalidades de negociación. La enumeración no es exhaustiva y deberá revisarse detenidamente en una etapa ulterior.
28. Subsidios a la exportación
- i) Los subsidios a la exportación que afectan a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo deberían eliminarse con carácter prioritario;

- ii) En caso de negociarse un código de conducta relativo a los subsidios de exportación, basado en el Artículo XVI del GATT o una modificación de éste, debería adoptarse una actitud flexible para con los países en desarrollo, tomando en cuenta la apremiante necesidad de éstos en ampliar y diversificar su comercio.

29. Derechos compensatorios

- i) Las importaciones desde los países en desarrollo no deberían estar sujetas a derechos compensatorios, salvo en circunstancias definidas multilateralmente;
- ii) Para este fin, debería establecerse una diferenciación entre las importaciones desde países desarrollados y desde países en desarrollo.

30. Compras gubernamentales y prácticas de comercio estatal en países con economía de mercado

Debería darse preferencia a los productos de los países en desarrollo cuando éstos sean competitivos.

31. Restricciones cuantitativas

Deberían eliminarse sobre una base prioritaria las restricciones cuantitativas de importación que afectan productos provenientes de países en desarrollo.

En el caso de que persistan restricciones cuantitativas, debería concederse tratamiento preferencial a las exportaciones de los países en desarrollo, ya sea exceptuándolas de tales restricciones o acordándoles una participación preferencial en los contingentes.

32. Acuerdos bilaterales discriminatorios

Deberían ser eliminados los acuerdos bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo que involucren una discriminación en contra de terceros países en desarrollo, sustituyéndolos por otras formas de ayuda especial.

33. Restricciones a la exportación

Las importaciones provenientes de países en desarrollo deberían exceptuarse de tales restricciones. Cuando ello no fuese posible, las restricciones deberían ser de carácter temporal y estar sujetas a un mecanismo de consultas multilaterales definido en las negociaciones.

34. Regímenes de licencias

Las importaciones de los países desarrollados desde los países en desarrollo deberían eximirse de la aplicación de licencias. Cuando ello no fuera posible, deberían concederse preferencias en el otorgamiento de licencias en favor de los países en desarrollo.

35. Depósitos previos

Las importaciones desde los países en desarrollo deberían quedar exentas de los requisitos de depósito previo. Debería mantenerse una actitud flexible respecto a la aplicación de tales medidas por parte de los países en desarrollo, a la luz de sus necesidades de desarrollo.

36. Restricciones de crédito para la importación

No deberían aplicarse restricciones crediticias que afecten las importaciones desde los países en desarrollo. En todo caso, de aplicarse restricciones globales, debería concederse facilidades crediticias preferenciales a las importaciones desde los países en desarrollo.

37. Gravámenes internos

No se deberían aplicar gravámenes internos sobre los productos importados desde los países en desarrollo, especialmente cuando se trate de productos que sean exportados exclusivamente por estos países.

De mantenerse ciertos gravámenes deberían eliminarse todos los tratamientos discriminatorios entre países en desarrollo.

38. Estándares y normas de calidad

Debería prestarse una atención especial a la adaptación de tales estándares y normas, a las posibilidades de exportación de los países en desarrollo.

2. Barreras no arancelarias en el campo de los productos agrícolas

39. El Grupo de Trabajo sobre Técnicas y Modalidades del Comité de Asuntos Agropecuarios del GATT, ha venido analizando en profundidad los méritos y posibilidades de diversas técnicas y modalidades de negociación en materia de barreras no arancelarias, aunque destacó que la lista de técnicas examinadas no podía considerarse exhaustiva y que la realización de avances mayores llevaría a discutir los objetivos de las negociaciones cuya fijación no correspondía al mandato del Grupo. Hubo no obstante bastante coincidencia acerca de la necesidad de: garantizar mercados estables y una expansión regular del comercio de productos agropecuarios; intensificar la cooperación entre exportadores e importadores, conceder especial atención a los intereses particulares de los países en desarrollo y promover la remoción sustancial de tales barreras. La Secretaría del GATT se comprometió, al igual que en el caso de los productos industriales, a preparar un documento sobre las implicaciones para los países en desarrollo de las diversas técnicas y modalidades sugeridas para las futuras negociaciones en la esfera agropecuaria.

40. Con respecto a la participación de los países en desarrollo en este ejercicio se considera que debería partirse de objetivos perfectamente definidos, ya que en el caso de los productos agrícolas las barreras no arancelarias constituyen el principal obstáculo para el comercio del sector. Además debe tenerse presente que, a diferencia de lo que aconteciera en el Comité de Productos Industriales, en el Grupo ad hoc sobre técnicas y modalidades para la negociación de productos agrícolas se produjo una declaración de Estados Unidos S/, que constituye una propuesta negociadora basada en:

- i) modificar los métodos de protección en frontera, de manera que la importación de productos agrícolas sólo esté sujeta a obstáculos tarifarios o a ningún obstáculo;
- ii) eliminar los programas de subsidios a la exportación y dejar sin efecto los acuerdos preferenciales, y
- iii) eliminar aquellos elementos de la política a la producción que tengan efectos de distorsionar el intercambio.

S/ Véase texto en el Anexo nº 1.

41. La elección de técnicas y modalidades especiales para la participación de los países en desarrollo en las negociaciones en el sector agrícola requieren, como elemento previo, un mayor conocimiento de los objetivos específicos, intereses y prioridades de los países participantes a nivel de productos o grupos de productos. Sin embargo, parece útil formular reflexiones preliminares sobre algunos elementos importantes que podrían representar términos de referencia para la determinación ulterior de tales técnicas y modalidades especiales.

42. Contingentes de importación

- i) Eliminación de restricciones de importación impuestas a los países en desarrollo bajo la forma de contingentes globales o por países;
- ii) de mantenerse esas restricciones, otorgamiento de contingentes especiales y preferenciales a los países en desarrollo, con participación prioritaria de éstos en los aumentos de contingentes;
- iii) en la fijación y distribución de contingentes por parte de los países desarrollados, especialmente en el caso de contingentes estacionales, tomar en consideración la situación de los países en desarrollo en cuanto a: fechas de aperturas y distribución, períodos de utilización, vigencia de las autorizaciones, normas de calidad, etc.

43. Reglamentaciones sanitarias

- i) Eliminar aquellas medidas sanitarias que, sin responder a propósitos efectivos de proteger la salud animal, vegetal o humana, implican restricciones de importación ocultas a productos de interés para países en desarrollo;
- ii) en los casos de medidas que resulten imprescindibles a los fines señalados, evitar discriminaciones en su aplicación de las que puedan resultar perjuicios para importaciones desde los países en desarrollo;
- iii) procurar a través de entendimientos multilaterales la armonización al máximo posible, de las medidas y controles sanitarios que se aplican a la importación de productos de fundamental interés para los países en desarrollo, y

/iv) establecer

- iv) establecer mecanismos de consulta a nivel multilateral a los que puedan acudir los países en desarrollo que se sientan afectados por medidas sanitarias que consideren discriminatorias o lesivas a sus legítimos intereses.

44. Derechos variables

- i) Reemplazar los derechos variables por derechos fijos preferenciales para los países en desarrollo;
- ii) de mantenerse el sistema, fijar topes máximos de derechos sobre las importaciones de interés para los países en desarrollo;
- iii) otorgar a los países en desarrollo rebajas porcentuales que se traduzcan en márgenes preferenciales.

45. Derechos fiscales

- i) Eliminación de los derechos fiscales que aplican los países desarrollados sobre los productos provenientes de los países en desarrollo;
- ii) otorgar prioridad a aquellos productos que no compitan con producciones nacionales de los países desarrollados;
- iii) de mantener tales gravámenes, reintegrar a los países en desarrollo una parte proporcional a las importaciones desde ellos o creación de un fondo financiero para ayuda no reembolsable a los mismos países.

46. Limitaciones a la exportación

- i) Compromisos por parte de los países desarrollados de limitar sus exportaciones subsidiadas que perjudiquen la comercialización de productos provenientes de países en desarrollo;
- ii) excluir a los países en desarrollo de las limitaciones voluntarias establecidas por determinados países desarrollados.

/f) Subsidios

47. Subsidios a la exportación

- i) Eliminación prioritaria por parte de los países en desarrollo de los subsidios a la exportación sobre productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo;
- ii) consideración de la situación particular de los países en desarrollo en esta materia.

48. Comercio estatal

- i) Orientar, en condiciones normales, las compras estatales de los países desarrollados hacia los países en desarrollo;
- ii) reservar para los países en desarrollo una participación creciente de las compras estatales.

49. Otras barreras

En materia de derechos compensatorios, estándares de calidad, regímenes de licencia y otras barreras no arancelarias no mencionadas, cabe remitirse, para productos agrícolas, a lo ya expresado en el caso de los productos industriales.

IV. ASPECTOS PARTICULARES DEL SECTOR AGRICOLA

1. Políticas de producción

50. Las políticas y medidas de apoyo y estímulo a la producción aplicadas por los países industrializados en el sector agropecuario, han contribuido a crear desequilibrios en la oferta y demanda mundial de tales productos, afectando seriamente los intereses de los países en desarrollo, particularmente necesitados de expandir su producción y comercio en este sector. En consecuencia, en las negociaciones comerciales deberán aplicarse técnicas específicas que permitan obtener compromisos concretos de los países industrializados sobre la eliminación de subsidios directos o indirectos que hayan servido para alentar producciones ineficientes, y especialmente en los casos en que ello se hubiera traducido en la creación de excedentes que distorsionan el comercio internacional de productos agrícolas.

51. a) Medidas relativas a los precios

- i) Obtener compromisos ciertos de los países industrializados en el sentido de disminuir en un plazo fijado los precios internos de los productos subvencionados para acercarlos a los mundiales;
- ii) Acordar prioridad y acelerar el proceso de aproximación de precios en el caso de aquellos productos que revistan especial interés para los países en desarrollo.

52. b) Medidas que afectan los factores de producción

La identificación de elementos que actúan sobre la producción en término de medidas oficiales, es altamente variada. Existen tanto elementos de influencia directa como incidencia indirecta en las políticas gubernamentales.

- i) Tratar de lograr el mayor grado de compromiso sobre el mayor número de dichos elementos por parte de los países desarrollados, y
- ii) De no ser ello posible respecto de algunos elementos, propiciar para los mismos la definición de códigos de conducta.

/c) Medidas

53. c) Medidas que afectan a la venta del producto
- i) Compromisos firmes de los países industrializados en el sentido de evitar la creación de excedentes y reservas que puedan gravitar desfavorablemente sobre los mercados de productos agrícolas;
 - ii) Compromisos de los mismos países sobre colocación ordenada de excedentes respondiendo a los principios internacionalmente aceptados; y
 - iii) Reforzamiento de los mecanismos de consulta bilaterales y multilaterales en materia de colocación de excedentes y reservas de producción.

54. d) Medidas relativas a los ingresos de los agricultores
- i) Compromiso de los países industrializados de no utilizar las políticas de producción y comercialización como medio para mantener ingresos mínimos garantizados a los agricultores;
 - ii) Reemplazar los estímulos por vía de subsidios a la producción y a la comercialización por otros medios que sin perjudicar a los ingresos de los agricultores no incidan sobre los niveles de producción.

2. Acuerdos sobre productos

55. Es probable que las negociaciones en el GATT sobre acuerdos de productos básicos se limiten a un número reducido de ellos. Entre los más probables se encuentran los cereales y el arroz, los aceites y grasas, las carnes y los productos lácteos, si bien los resultados finales podrían ser aún más limitados.

56. Los países en desarrollo debieran enfocar a los acuerdos sobre productos básicos como técnicas adicionales, sujetas a los objetivos más generales que se fijan para las negociaciones comerciales multilaterales. Vistos entonces más como medios que como objetivos en sí mismos, tales acuerdos debieran responder tanto a los objetivos tradicionales sobre mantenimiento de la estabilidad del mercado internacional de los productos pertinentes, cuanto al de adecuarse a las necesidades de desarrollo económico de los países en desarrollo.

/Las necesidades

57. Las necesidades de los países en desarrollo pueden agruparse en dos categorías:

a) Las comerciales, encaminadas a aumentar los ingresos en divisas y en términos más globales de la capacidad de importación de los países en desarrollo que participen en los acuerdos. Tales acuerdos debieran mantener los tratamientos preferenciales invocados para todas las medidas tarifarias anteriormente mencionadas, fundamentalmente una excepción específica para los países en desarrollo, y deben prever el reajuste de los márgenes de precios en caso de eventuales fluctuaciones monetarias.

b) Las de cooperación. Las políticas de cooperación que se canalicen por tales acuerdos incluirían, entre otras, medidas sobre:

- i) financiamiento de existencias;
- ii) diversificación;
- iii) promoción de la demanda internacional;
- iv) estudios sobre mercados;
- v) ayuda alimenticia, cuando sea apropiada;
- vi) nuevos usos;
- vii) sintéticos y sustitutos competitivos producidos en países desarrollados;
- viii) promoción de las exportaciones de productos básicos en sus etapas más elaboradas;
- ix) investigación, capacitación, entrenamiento y servicios de extensión cuando ellos no sean provistos por organismos internacionales.

58. Los compromisos que beneficien a los países en desarrollo en los acuerdos sobre productos debieran ser consolidados bajo el GATT a fin de asegurar, en forma contractual, el examen en cuanto a su cumplimiento en un marco amplio para la adopción de medidas correctivas o de ajuste, y aun de medidas de retorsión en otros campos, sin perjuicio de los mecanismos de sanción por incumplimiento incluidos en el texto de los acuerdos sobre productos.

V. CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

59. La naturaleza de los compromisos que se definan en las negociaciones comerciales multilaterales estará en gran medida determinada por las cláusulas de salvaguardia que se acuerden y por las "redacciones de escape" que se introduzcan en los textos finales y en el Acuerdo General 1/. De allí que la negociación de cláusulas de salvaguardia constituya, junto con los aspectos tarifarios y los no tarifarios, un campo de interés principal para los países en desarrollo, ya que serán determinantes limitativos del valor de las concesiones que reciban, y dado que, en determinadas circunstancias, pueden favorecer de una manera preferencial o diferenciada los tratamientos que se definan en las negociaciones.
60. Si las negociaciones en el GATT evolucionaran con miras al cumplimiento riguroso de las obligaciones que se acuerden y a eliminar redacciones de escape para apartarse de los compromisos existirían, fundamentalmente: a) el "waiver"; b) las cláusulas permisivas, y c) las cláusulas de salvaguardia.
61. El "waiver" constituye el tipo ideal de salvaguardia porque de hecho es una cláusula de salvaguardia sui generis sujeta a aprobación previa de las Partes Contratantes. Si se incorporaran cláusulas permisivas para tratamientos diferenciados a países en desarrollo, el "waiver" debería ser el único tipo de salvaguardia que prevea el Acuerdo General para los países desarrollados.
62. En el Comité de Productos Industriales del GATT, un país desarrollado propuso la creación de un grupo de trabajo "ad hoc" sobre salvaguardias, que tuviera a su cargo examinar si las cláusulas de salvaguardia existentes en el GATT responden al objetivo de un desmantelamiento efectivo de los obstáculos tarifarios y no tarifarios al comercio de productos industriales. Como elementos esenciales de una posible acción, el país proponente mencionó: a) la adopción de reglas para asegurar que los países importadores acudan más a medidas de reestructuración interna que a la restricción de importaciones; b) la adopción de medidas urgentes y transitorias para sectores industriales sensibles, y c) medidas institucionales que eviten el empleo abusivo de las cláusulas de salvaguardia. En esa oportunidad no se adoptó otra decisión que la propuesta por varios países en desarrollo de que la Secretaría del GATT prepare una nota técnica sobre las cláusulas vigentes en el Acuerdo General, en el SGP y en otros acuerdos específicos. Es probable que en las reuniones previstas para mediados de Octubre llegue a constituirse el Grupo de Trabajo sobre Salvaguardias con lo que a corto

1/ Véase el Anexo 2.

plazo se dispondrá de un documento informativo relativamente completo para consideración de los países en desarrollo. En términos resumidos, las cláusulas de salvaguardia del Acuerdo General se encuentran en los artículos XI, XII y XIX, con una segunda agrupación de cláusulas de "cuasi" salvaguardia en los artículos XX y XXI 2/.

63. Dada la amplitud de objetivos y alcances que se prevé habrían de tener las negociaciones comerciales multilaterales de 1973, cabe suponer que ellas se traducirán en nuevos planteamientos y enfoques en cuanto a la amplitud de las cláusulas de salvaguardia y a sus normas de empleo. Los países en desarrollo debieran obtener garantías suficientes de que el valor de las concesiones que puedan lograr no se verán desvirtuadas o anuladas por la aplicación de tales salvaguardias. Al propio tiempo estos países deberán insistir en una adecuada diferenciación cuando las obligaciones se refieran a todas las partes participantes.
64. Respecto a las cláusulas de salvaguardias diferenciadas entre países desarrollados y países en desarrollo cuando se trata de obligaciones generales, éstas debieran ser más rigurosas para los países desarrollados, tanto en materia de circunstancias como de condiciones de aplicación. En particular, cabría acentuar las disposiciones relativas a su temporalidad, también en cuanto al sistema de consultas y de decisión previa, multilateral, toda vez que las salvaguardias deban afectar a países en desarrollo. Sin embargo, los países en desarrollo debieran estar en principio exceptuados de la aplicación de medidas restrictivas por el uso de salvaguardias. En el caso en que no puedan estarlo, debieran ser compensados con preferencias tarifarias o no tarifarias, o bien con compensaciones financieras. A su vez los países en desarrollo deberían tener posibilidad de un uso más flexible y automático de las salvaguardias, en lo que hace a circunstancias y condiciones, en vista de su mayor vulnerabilidad económica en el plano internacional y de las urgencias de sus necesidades de desarrollo.
65. En materia de salvaguardias para concesiones exclusivas "a los países en desarrollo" cabe tener presente que el "waiver" adoptado por el GATT, en materia de SGP estableció que las preferencias arancelarias serían de carácter temporal; y su concesión no constituiría un compromiso obligatorio y, en especial, no impediría en modo alguno su retiro en su totalidad o en parte, ni reducir posteriormente los aranceles establecidos sobre la base del trato de la nación más favorecida, sea unilateralmente o como resultado de negociaciones arancelarias internacionales.

2/ Véase Anexo 3 sobre relación de cláusulas de salvaguardia que se estiman de interés.

66. Los países en desarrollo deberían concentrar sus esfuerzos con miras a:

- a) disminuir el grado de arbitrio de los países que conceden la preferencia;
- b) encontrar formas para asegurar a los inversionistas de los países en desarrollo un mayor grado de continuidad en las expectativas de demanda internacional como consecuencia de la preferencia;
- c) encontrar formas para asegurar a los inversionistas de los países en desarrollo un mayor grado de continuidad en las expectativas de demanda internacional como consecuencia de la preferencia, y
- d) explorar la obtención de compensaciones en otros campos, en caso de utilizarse salvaguardias implícitas o explícitas en relación con el SGP.

67. El mantenimiento del margen preferencial del SGP, mediante una correlación entre la disminución del arancel general (n.m.f.) y la disminución del arancel residual, sólo es una solución aplicable en el caso de aquellos países que, como Austria y Suiza, no han procedido aun a establecer esquemas sobre la base de la franquicia arancelaria o para el caso más restringido de los productos comprendidos en los capítulos 1 a 24 de la NAB, particularmente en los esquemas de la CEE y de Japón. Se trataría de una negociación sumamente amplia que abarcará tanto a los productos finales como a sus insumos, más que al margen preferencial nominal. En última instancia, habría que explorar toda otra forma de resguardar un adecuado margen preferencial respecto de la protección efectiva. Otra forma, sería buscar una compensación por reducción de las preferencias, o por uso de las salvaguardias, ya sea con preferencias sobre otros productos de utilización inmediata por los países en desarrollo, como en el marco novel de las barreras no arancelarias.

68. A medida que se vayan desmantelando los sistemas de protección en los países desarrollados, habría que buscar cada vez más las compensaciones o los nuevos estímulos en favor de los países en desarrollo, por el lado de las transferencias netas de recursos. Así, en el curso de la negociación, podría establecerse algún programa de asistencia financiera encaminado a incentivar la inversión en sectores industriales que presenten a los países en desarrollo beneficiarios posibilidades de expandir sus exportaciones. Este tipo de compensaciones merece un estudio más detallado.

/Las concesiones

69. Las concesiones entre países en desarrollo debieran ser establecidas de faltar una cláusula permisiva, por una salvaguardia específica.
70. Existen apreciaciones políticas respecto de las salvaguardias que merecen ser definidas. Si bien las salvaguardias deben corresponder al tipo y naturaleza de las obligaciones que asuman los países desarrollados o en desarrollo, en la práctica la exploración de sus "aspectos técnicos" es simultánea a la prenegociación de metas y de las técnicas y modalidades. Es razonable suponer que los principales países desarrollados en vista de las repercusiones trascendentales de una negociación total, desearán considerar el aspecto de las salvaguardias antes de adoptar una decisión sobre las técnicas y modalidades de la negociación e incluso con antelación a solicitar las autorizaciones legislativas pertinentes. Por todo ello, el tema de las salvaguardias no sólo constituirá un elemento relacionado con la efectividad del sistema y la equidad en la participación de países desarrollados y en desarrollo, sino también un parámetro para determinar la amplitud de las negociaciones multilaterales de 1973.

Anexo 1

Declaración de los Estados Unidos en el grupo sobre Técnicas
y Modalidades (Comité de la Agricultura) del GATT

(Como eliminar dentro del comercio de productos agrícolas,
las distorsiones producidas por la aplicación de
sistemas de sostén de precios)

Toda fórmula de solución de los principales problemas que se plantean en el comercio de los productos agrícolas, para ser viable, debe basarse en la aplicación del principio de ventaja comparativa. Las mercaderías se producirían allí donde pueden ser producidas más eficazmente. El comercio se desarrollaría y florecería y, paralelamente, las corrientes comerciales motivadas por una ventaja política temporaria, se verían liberadas de una serie de tensiones políticas e incertidumbres originadas por distorsiones del comercio.

Esto implica necesariamente una reforma fundamental en las políticas y prácticas actuales que afectan el comercio de los productos agrícolas. Las negociaciones dentro del seno del GATT, deberían tener como fin la promoción de esta reforma.

Es evidente que las partes contratantes no pueden ni deben ignorar las necesidades políticas de cada nación a fin de asegurar un ingreso apropiado para los agricultores.

La necesidad urgente de la liberalización de los intercambios comerciales, es otro aspecto que tampoco puede ser pasado por alto en nuestras negociaciones, ya que se revelará particularmente ventajoso para los países en vías de desarrollo. Las negociaciones comerciales generales que tendrán lugar en 1973, deberán considerar los problemas especiales que surgen en el comercio de los países que representan la mayor parte de la población mundial.

Los gobiernos se han esforzado en tratar de solucionar estos problemas mediante la aplicación de sistemas de sostén agrícola, que distorsionan la producción, el consumo y el comercio. Es necesario aplicar una reforma de base en los mencionados sistemas de sostén agrícola. Las políticas internas de sostén, deberán abandonar la fórmula de sostén de precios y reemplazarla por la de pagos compensatorios para el mantenimiento de ingresos. Estos últimos deberían producir un impacto mínimo en el comercio.

/Asimismo, deberían

Asimismo, deberían asegurar que el costo nacional del sostén agrícola, no se transfiera al mundo exterior, sino más bien que sea soportado directamente por las sociedades que consideren a dichos pagos compensatorios como necesarios para componer el estandar de vida de los agricultores. Sistemas de sostén de ingresos debidamente planeados deberían no solo permitir a los agricultores recibir ingresos adecuados, sino también que el principio de ventaja comparativa pueda operar de una manera más eficaz que hasta el presente al servicio de la economía internacional.

A fin de asegurar que la reforma de los sistemas de sostén agrícola se refleja en el comercio internacional de productos agrícolas, las siguientes reformas deberían ser consideradas bien a fondo durante las negociaciones de 1973:

- a) los métodos de protección en frontera deberían ser modificados a tal punto que permitan que los flujos comerciales sólo se vean alcanzados por barreras arancelarias fijas o no lo sean por ninguna barrera.
- b) deberían suprimirse los planes de subsidios para las exportaciones, que crean artificialmente corrientes comerciales a expensas tanto de las economías nacionales como de proveedores extranjeros más eficaces.
- c) deberían eliminarse los acuerdos preferenciales que distorsionan las corrientes comerciales.
- d) debería ponerse fin a todas aquellas políticas de producción interna que producen distorsiones dentro del comercio.

Combinación de técnicas para la negociación agrícola

1. Los principales países comerciantes podrían consolidar dentro del marco del GATT los derechos de importación para todos los productos agrícolas, incluyendo a todos aquellos productos de especial interés para los p.e.d. Se entendería por lo tanto, desde el comienzo de toda negociación, que cada producto está consolidado a su nivel nominal de protección, ya sea que dicha protección esté asegurada por un derecho, una cuota, un prelievo variable, un regimen de comercio de estado, u otros sistemas. Una decisión del GATT al respecto debería ser tomada previamente a la negociación.

/2. Los

2. Los derechos de importación consolidados podrían expresarse como derechos fijos ya sea específicos o ad-valorem, esto significaría convertir un cierto número de sistemas (como por ejemplo prelevamientos variables, esquemas de precios mínimos de importación, cuotas, comercio de estado), en sistemas de derechos fijos - por lo menos respecto al cálculo de consolidaciones de derechos. Cada país podría emitir una estimación preliminar acerca de los derechos fijos equivalentes y, dicha estimación sería examinada por el GATT. De tal manera, se establecería un nivel básico de protección respecto a los items de prelevamientos variables y a los items de cuotas. En principio, tanto los prelevamientos variables como las cuotas, podrían ser convertidos en derechos fijos. Excepciones a este principio podrían ser negociadas.

3. Se podría fijar un objetivo para los niveles máximos de protección por ejemplo, un 20 D/O, ad-valorem, para ser alcanzado en el término de 10 años. Este objetivo podría variar por mercadería o sector, podría ser tanto cero como un nivel armonizado. Esto también podría ser negociado y variar de un producto a otro. Podría asimismo, incluir items de especial interés para los p.e.d.

4. Los derechos consolidados podrían entonces permitir su reducción escalonada (programada) a niveles específicos dentro de un período fijado, por ejemplo, en 10 años.

5. Se podría fijar un programa para la eliminación de los subsidios de exportación respecto a mercados comerciales dentro de un mismo plazo de diez años, durante el cual los derechos de importación y los niveles de sostén irían siendo reducidos. Como en el caso de protección a la importación, se podría calcular un nivel básico de subsidios y, a partir de dicho nivel, calcular reducciones anuales. La producción que no tenga salida con esta subvención sería almacenada o utilizada con fines de ayuda alimentaria en términos concesionales. Mientras tanto, y en el caso de los no-participantes, los países importadores podrían, a pedido de un proveedor que no conceda subsidios, verse en la necesidad de aplicar derechos compensatorios. La cuestión de saber si existe o no un subsidio y a qué nivel, sería cuestión de arbitraje. Podrían aplicarse derechos compensatorios en el caso de aquellos productos provenientes de todos los países que concedan subvenciones. El GATT podría tomar una decisión al respecto al comenzar las negociaciones.

6. Acuerdo con respecto al principio de que los pagos adicionales a favor del mantenimiento de ingresos agrícolas, sean de naturaleza tal que influyan lo menos posible en la producción de un cierto tipo de productos. Uno de dichos sistemas podría ser pagos directos a los agricultores con bajos ingresos, con el fin de mantener los ingresos de estos últimos a la par de los ingresos de los trabajadores industriales de la zona. El método y el nivel del mantenimiento de los ingresos estaría reservado a la decisión de cada país, sujeto al acuerdo general discutido con anterioridad y, bajo reserva de ser examinado en el seno del GATT.

7. Los acuerdos preferenciales respecto a productos agrícolas que no hubieran sido eliminados por los cambios arriba mencionados, podrían ser suprimidos aumentando gradualmente el derecho preferencial hasta alcanzar el nivel del derecho de "n.m.f." dentro del mismo lapso de tiempo. El GATT podría tomar una decisión al respecto con anterioridad a la negociación.

En el contexto de reformas igualmente de largo alcance dentro de otros sectores de la economía internacional, este marco de negociaciones permitiría a las Partes Contratantes avanzar en la solución de los principales problemas del comercio agrícola, tomando plenamente en cuenta, al mismo tiempo, las necesidades particulares de los p.e.d.

Anexo 2

LAS REDACCIONES DE ESCAPE

1. Las redacciones "de escape" han sido utilizadas, en general, con la intención de facilitar o fijar una nueva orientación de conducta multilateral, prefijando al mismo tiempo un criterio de flexibilidad para el cumplimiento del compromiso. En tal sentido, estipulaciones del tipo "según convenga", "en la medida de lo posible", "en toda la medida de lo posible" (Art. XXXVII del GATT), "tanto como sea practicable", son las más comúnmente utilizadas con este fin. La flexibilidad que estas redacciones han permitido y permiten cubren principalmente tres terrenos: a) no ejecución de lo aprobado por parte de quienes no están dispuestos a ello; b) cumplimiento tardío, o gradual, o parcial, y c) suspensión de lo puesto en vigor.

2. La tercera de las posibilidades mencionadas fue concebida originalmente como suspensión temporal. Sin embargo, la evolución de las políticas nacionales de los países desarrollados ha dado lugar a situaciones negativas sobre compromisos asumidos, que tienden a cristalizarse en una práctica permanente. La "liberación" de estas distorsiones es uno de los objetivos perseguidos por algunos países desarrollados en la próxima rueda multilateral de negociaciones comerciales. En la medida en que se perfeccionen compromisos más absolutos en torno a los ya redactados en el Acuerdo General y subsistan diferencias entre las conductas y objetivos que se propician en ese Acuerdo y los que se propician en el marco de la UNCTAD, el tema de las redacciones "de escape", como elemento de negociación, es un tema de particular importancia para los países en desarrollo.

3. Es en el marco de la UNCTAD donde se propugnan las innovaciones más ambiciosas en materia de reestructuración de las relaciones económicas entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Lógicamente, allí las posiciones de los países desarrollados en materia de "escape" tienen una gama más amplia y sutil que las mencionadas. Las posiciones de aproximación - o de alejamiento - pasan por etapas generales y adicionales, tales como: votación en favor pero con explicación de voto en contra; votación en favor de la totalidad de una resolución, pero con un voto previo en contra de algunos párrafos; votación en favor, pero estableciendo una reserva. Aun la votación simple en favor de una resolución no es necesariamente prueba directa de intención de ejecución, inmediata o diferida, de las medidas o de las políticas que se aprueban.

/El tema

4. El tema de las redacciones "de escape" en el GATT no se agota con las redacciones insertas en determinados compromisos, sino que se amplían con la adición de artículos permisivos que operan, de hecho, como redacciones de escape a las reglas ortodoxas generales. Tal es el caso del Artículo XXIV.5 relativo a las uniones aduaneras y a las áreas de libre comercio, diseñado para permitir un "escape" a los países desarrollados para aplicar métodos que se apartan de los principios fundamentales del GATT, a fin de promover el desarrollo económico de una agrupación o agrupaciones de dichos países. En cambio las redacciones "de escape" del tipo separata relativa a los países en desarrollo (Parte IV del GATT) no tienen un efecto similar. Comenzando con reconocimientos de "necesidades" (Artículo XXXVI), se pasa a un programa de acción (Artículo XXXVII) que está, a su vez, condicionado (Inciso 3) por palabras tales como "harán todos los esfuerzos", "acordarán activa consideración", "prestarán especial consideración". Este artículo no establece salvaguardias adicionales a las existentes para los países en vías de desarrollo en virtud de desigualdades de oportunidad que cita el Artículo XXXVI. La permisividad en el Acuerdo General se agota en los modelos que utilizan los países desarrollados como excepción a las reglas generales.
5. El reajuste de las situaciones de escape constituye un campo probable de negociación en la próxima rueda del GATT. Si se concentran los esfuerzos en torno a la consolidación de las reglas existentes para lograr compromisos más absolutos, o si se consolidan las situaciones de excepción que han creado las políticas nacionales de países desarrollados, existirá la oportunidad de hacer evidente la necesidad de tratamientos diferenciales para los países en desarrollo.
6. Existe un área de obligaciones que, por revestir hasta ahora una naturaleza distinta, merece ser tenida en cuenta bajo el rubro de redacciones "de escape". Es el problema de la naturaleza de las obligaciones que se asumen en las negociaciones del GATT, bajo el marco jurídico de los acuerdos internacionales sobre productos básicos. La negociación tenderá hacia un conjunto en el que, entre otros compromisos, se integrarán, en un supuesto pie de igualdad, consolidaciones de tarifas compensadas con otras obligaciones. Durante gran parte de la Rueda Kennedy se negoció sobre estas bases; en ella surgió el Arreglo Internacional sobre Cereales que incluye la Convención sobre Comercialización de Trigo y la Convención sobre Ayuda Alimentaria. Asimismo, la consolidación de tarifas sobre productos industriales representó a la larga un compromiso más firme que los asumidos bajo aquel Arreglo, que prevé la revisión del instrumento al tercer año. Las concesiones tarifarias no son fácilmente revisables. De allí que en todo nuevo "paquete negociador" se deberá explorar y analizar adecuadamente el valor de las demás concesiones en relación con las consolidaciones tarifarias.

Anexo 3

RELACION DE ALGUNAS CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA QUE
SE ESTIMAN DE INTERES RELEVANTE

1. En el Tratado de Montevideo: Art. 23 ("importaciones zonales excesivas"); Art. 24 ("desequilibrio del balance de pagos global"); Art. 25 ("casos de urgencia"); Art. 26 ("duración excesiva de la cláusula de salvaguardia"). Existen, además, antecedentes de práctica así como una reglamentación iniciada en el Quinto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de los Países Miembros de la ALALC y en decisiones posteriores adoptadas, por autoridad delegada, por el Comité Ejecutivo Permanente.
2. En el Acuerdo de Cartagena: Art. 78 ("situación prevista en el capítulo VI del Tratado de Montevideo por factores ajenos al Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena"); Art. 79 ("perjuicios graves"); Art. 80 ("alteración de las condiciones normales de competencia por devaluación monetaria de un País Miembro"), y Art. 81 ("no aplicación de salvaguardias a productos incluidos en Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial y a los del Programa de Liberación del Tratado de Montevideo").
3. En el Protocolo sobre las Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo se encuentran: Sección 11 ("seria declinación en sus reservas monetarias"... o "logro de una tasa adecuada de aumento de sus reservas"); Sección 12 ("alteración del valor de una concesión"), y Sección 13 ("serio perjuicio").
4. El Arreglo a Largo Plazo sobre Comercio Internacional de Textiles de Algodón prevé como salvaguardia: Art. 6 (b) ("sustitución de textiles de otras fibras"), y Art. 6 (c) ("competencia de países no miembros").
5. El Tratado de Roma contiene cláusulas de salvaguardia en sus artículos 108 y 109 ("desequilibrio en la balanza de pagos de un Estado miembro") y Art. 226 ("dificultades graves y susceptibles de persistir en un sector de la actividad económica, así como de dificultades que puedan traducirse en alteración grave de una situación económica regional"). También tiene una salvaguardia en el Art. 26 ("Estado miembro que debe enfrentar dificultades particulares").
6. El Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Centroamericana no dispone salvaguardias en caso de dificultades graves de balanza de pagos sino un régimen de consultas (Art. VIII). En cambio establece salvaguardias

/("prácticas de

("prácticas de comercio desleal") en su Art. XIII. La mayoría de los problemas aparentemente deben resolverse en un mecanismo de solución de disputas (Art. XXV). Los demás instrumentos de la integración centro-americana tienen una actitud similar respecto de las salvaguardias.

7. En el texto unificado de las disposiciones del Acuerdo Principal que instituye la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) y de su Acuerdo Complementario, se encuentran las siguientes salvaguardias: Art. 15 ("excepciones generales relativas a la protección de la moralidad pública; la prevención de desórdenes o del crimen; la sanidad de las personas y los animales, o la preservación de los vegetales; el respeto a las leyes y reglamentos etc., monopolio de Estado o empresas que se benefician de privilegios exclusivos o especiales; protección de propiedad industrial y derechos de autor y de reproducción, o prevención de prácticas dolosas; lo relativo al oro o la plata; lo relativo a los artículos fabricados en los institutos penales; lo relativo a los tesoros nacionales, y lo necesario para prevenir penurias críticas en materia alimentaria (de los Países Miembros exportadores o beneficiarios). Art. 16 ("excepciones relativas a la seguridad, las que son detalladas también con referencia directa al mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales"). Art. 21 ("dificultades de balanza de pagos") Art. 22 ("dificultades que surjan en sectores particulares especificados").
8. La base más amplia de antecedentes sobre salvaguardias adaptadas a las necesidades de los países en desarrollo, se encuentran en torno al Sistema General de Preferencias. Los documentos TD/19 y suplementos 1 y 2 constituyen elementos de juicio con validez mucho más amplia que el SGP. Un enfoque similarmente amplio se encuentra en las propuestas de mecanismos de salvaguardia y consulta presentada por los países nórdicos a la Comisión Especial de Preferencias (doc. TD/B/AC.5/24/Add.2).
9. Otros antecedentes surjen fundamentalmente de la UNCTAD II y de la reunión previa latinoamericana de la CECLA, celebrada en Santiago del 23 al 26 de Septiembre de 1968.