



NACIONES UNIDAS

LIMITADO

E/CN.12/L.48/Add.1.1

17 de junio de 1970

ORIGINA: ESPAÑOL

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

LAS RELACIONES ENTRE AMERICA LATINA Y LA CEE

PARTE III. -LA POLITICA COMERCIAL DE LA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

1. La política de acuerdos preferenciales y la ampliación de la Comunidad

Este documento es preliminar y está sujeto a cambios de forma y de fondo.

Nota: Sustituir en todas las páginas la sigla E/CN.12/L.48/Add.1 por E/CN.12/L.48/Add.1.1.

I N D I C E

	<u>Página</u>
LA POLITICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	1
I. CLASIFICACION Y PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS CONVENIOS FIRMADOS POR LA CEE CON TERCEROS PAISES	3
1. Régimen de asociación definido por los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma en favor de los países y departamentos de ultramar	3
2. Régimen de asociación definido por el artículo 238 del Tratado de Roma	4
3. Régimen general definido por los artículos 111 a 113 del Tratado de Roma	11
II. SIGNIFICACION E IMPLICACIONES DE LA POLITICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD	22
1. El problema de la compatibilidad de los acuerdos firmados por la Comunidad con las disposiciones del GATT	22
2. La regionalización de la política comercial de la Comunidad: Hacia una política medite- rránea	28
III. HACIA UNA COMUNIDAD AMPLIADA: PROBLEMAS VINCULADOS CON EL INGRESO DEL REINO UNIDO	32

LA POLITICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Con la firma el 9 de julio de 1961 de un Tratado de Asociación con Grecia, la Comunidad Económica Europea inauguró una política tendiente al establecimiento de relaciones de tipo preferencial - tanto en los campos del comercio como de la asistencia financiera y técnica - con un número importante y creciente de países. Después de haber concluido convenios con los países africanos, particularmente con los que mantenían a la creación de la CEE vínculos especiales con diversos Estados miembros, la Comunidad está en la actualidad llevando a cabo una serie de negociaciones con los países de la cuenca del Mediterráneo, de las cuales ya están terminadas con Yugoslavia, España e Israel. Mientras anunciaba la próxima conclusión oficial de los Tratados con estos países, la Comisión de la Comunidad ha solicitado del Consejo de Ministros la autorización para abrir negociaciones con otros países de la misma región como Egipto y Malta. Aunque corresponden a preocupaciones de variada índole y presentan características generalmente específicas en cada caso, puede considerarse que las iniciativas de la Comunidad configuran una política tendiente a la creación en esta región de una esfera de influencia económica y comercial. Los mismos dirigentes de la Comunidad justifican tal interpretación de los hechos en la medida que utilizan en algunas declaraciones de carácter oficial la fórmula de "política mediterránea de la Comunidad", como podrá verificarse más adelante. Desde hace ya varios años, sobre todo desde la firma en 1964 de la primera Convención de Yaoundé, que otorgó amplias concesiones arancelarias a la Asociación de países Africanos y Malgache, los países latinoamericanos se han preocupado de los posibles efectos sobre sus propias exportaciones de los tratamientos preferenciales concedidos por la CEE, segundo mercado mundial para sus productos. Tanto la proliferación de los convenios celebrados por la Comunidad, particularmente evidente en la actualidad, como el hecho de que se están extendiendo a países a propósito de los cuales no se puede

/invocar la

invocar la existencia anterior de relaciones especiales con determinados países miembros de la Comunidad, constituyen motivos suficientes para que América Latina proceda a un examen detenido del alcance general de dicha política y de sus implicaciones en lo que concierne a sus propias relaciones con esta región. Para llevar a cabo tal análisis conviene en primer lugar estudiar las formas concretas que han tomado los convenios firmados o que están a punto de firmarse por la Comunidad con terceros países, poniendo de relieve sus principales modalidades operativas y características de manera de definir alguna clasificación en la aparente diversidad de estos convenios.

/I. CLASIFICACION

I. CLASIFICACION Y PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS
CONVENIOS FIRMADOS POR LA CEE CON TERCEROS PAISES :

1. Régimen de asociación definido por los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma en favor de los países y departamentos de ultramar

El Tratado de Roma delimitó las bases jurídicas en que deben fundamentarse las relaciones específicas que puede establecer la Comunidad con países no miembros en el campo económico y comercial. El régimen más favorable susceptible de adoptarse en favor de tales países es el de asociación, definido en los artículos 131 a 136 del Tratado y especialmente concebido para los países y territorios de ultramar no europeos que mantenían al momento de la creación de la Comunidad relaciones especiales con varios de sus Estados miembros. El artículo 131 declara que la asociación entre la Comunidad y estos países, cuya enumeración aparece en un anexo al Tratado, tiene como finalidad la promoción de su desarrollo económico y social, gracias esencialmente a la admisión de sus productos liberados de derechos arancelarios y otros equivalentes y de obstáculos cuantitativos.^{1/} Por su parte, los productos de la Comunidad gozaban del mismo tratamiento^{2/} en los países Asociados, de tal manera que puede considerarse que una de las finalidades del régimen de asociación definido por los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma es la creación de una zona de libre comercio entre cada uno de los países asociados y la Comunidad.

Otra característica importante del régimen de asociación, tal como resulta de los citados artículos del Tratado de Roma, es la de no limitar el contenido de los convenios de asociación al aspecto puramente comercial. En efecto, la convención que figura en anexo al Tratado de Roma prevé las modalidades de una asistencia financiera y técnica otorgada por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y el Banco Europeo de Inversiones (BEI)

^{1/} Con la excepción, sin embargo, de los productos sometidos a una organización de mercado en el marco de la política agrícola común.

^{2/} Con la facultad para los países asociados de recurrir a medidas de tipo arancelario para enfrentar las necesidades de su industrialización o financiar su presupuesto.

a los países asociados. El Convenio de Yaoundé, tanto el primero firmado el 23 de julio de 1963 como el segundo firmado el 29 de julio de 1969, fijan el monto global de los préstamos que estos organismos, cuyos recursos provienen de contribuciones oficiales de cada uno de los países miembros, estarán autorizados a conceder a los países africanos asociados durante el período de vigencia de cada convenio. Hay que señalar al respecto que las operaciones del Fondo, que constituyen la mayor parte de los financiamientos utilizables en favor de los países africanos asociados se destinan en su casi totalidad a conceder ayudas no reembolsables, mientras que menos de la décima parte de los recursos del Fondo se utiliza en forma de créditos a largo plazo con bajas tasas de interés.

2. Régimen de asociación definido por el artículo 238 del Tratado de Roma

El régimen de Asociación definido por los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma constituye la forma de cooperación más estrecha y más completa que la CEE está en condiciones de conceder a terceros países en base a las disposiciones del mismo Tratado. En los hechos, como se ha señalado, este régimen se concibió exclusivamente para los países africanos y Malgache enumerados en un anexo al Tratado de Roma y que firmaron con la Comunidad ulteriormente las dos sucesivas Convenciones de Yaoundé. Sin embargo, el mismo Tratado ha previsto la posibilidad de conceder otra forma de asociación a terceros países en el marco del artículo 238, que dispone que "La Comunidad puede concluir con un Estado, una Unión de Estados..... acuerdos creando una asociación que se caracteriza por derechos y obligaciones recíprocos, acciones comunes y procedimientos particulares." Hasta el momento la Comunidad ha hecho aplicación de las disposiciones del artículo 238 en sus relaciones con cuatro países: Grecia, Turquía, Marruecos y Túnez. El análisis de los principales elementos de los convenios firmados con estos países permite verificar que las autoridades de la Comunidad no confieren al concepto de asociación, tal como se ha aplicado concretamente en el marco del artículo 238, un significado o un contenido único. Al contrario, la Comunidad ha aprovechado el cuadro suficientemente general de dicho artículo para dar a los diversos convenios de asociación que firmó

/con estos

con estos países un alcance muy variable, tanto en lo que concierne a su aspecto puramente comercial como a sus implicaciones en otros campos como los de la asistencia financiera o técnica. De una manera general puede considerarse que el concepto de asociación tal como deriva del artículo 238 del Tratado de Roma, ha adquirido suficiente flexibilidad para adaptarse a una gama de situaciones diferentes.

La primera aplicación del artículo 238 se hizo en favor de Grecia con la firma el 9 de julio de 1961 de un convenio de asociación para el establecimiento de una unión aduanera entre este país y la CEE. La eliminación recíproca de los derechos arancelarios debe realizarse en forma programada lineal a lo largo de una fase transitoria de doce años por parte de la Comunidad: sin embargo, con miras a tomar en cuenta la diferencia en los grados respectivos de desarrollo, Grecia está autorizada para eliminar los gravámenes aplicables a una lista de productos anexa al Tratado, tanto del sector agrícola como industrial, a un ritmo más lento, susceptible de llevar a su eliminación completa en un lapso de 22 años. Por otra parte, el régimen general de desgravación previsto por el convenio se aplica también a una lista bastante amplia de productos agrícolas de especial interés para Grecia. El carácter de unión aduanera del régimen instituido entre la Comunidad y Grecia se manifiesta en el hecho que este país se ha comprometido a adoptar la Tarifa Exterior Común a lo largo del período transitorio. Por último, la liberación del comercio entre Grecia y la CEE se acompaña de una asistencia financiera en favor de aquel país. Un protocolo anexo al Convenio fijó en 125 millones de dólares el monto de los créditos que el Banco Europeo de Inversiones estaba autorizado a conceder a la economía griega en el período 1962-1967, bajo la forma de financiamientos a largo plazo y con bajas tasas de interés.

Desde su entrada en vigor el 1º de noviembre de 1962, las disposiciones del convenio entre Grecia y la CEE se han cumplido en forma progresiva, orientando las relaciones comerciales entre las dos partes contratantes hacia una unión aduanera. Desde el 1º de julio de 1968, los productos manufacturados de Grecia entran en la Comunidad libres de derechos y de restricciones cuantitativas, mientras los productos agrícolas de interés para ella benefician de reducciones arancelarias de 85 a 100% de los

/derechos comunes

derechos comunes básicos según los casos. En lo que concierne a este último grupo de productos puede señalarse por una parte que las uvas y el tabaco, que son los dos principales productos de exportación del país, gozan de una franquicia total y por otra parte que las legumbres y frutas, frescas o en conservas, se benefician de importantes reducciones arancelarias. Por su parte, la Comunidad está en condiciones de aprovechar una concesión de 50% en favor de sus productos industriales, salvo en el caso de los artículos para los cuales la desgravación se efectúa a un ritmo más lento en conformidad con el mismo Convenio de Asociación. También Grecia ha decidido reducciones arancelarias de gran amplitud en favor de numerosos productos agrícolas de la Comunidad. Por último, Grecia ha realizado el 1º de noviembre de 1965 una primera aproximación de su arancel con la Tarifa Externa Común en lo que concierne a los productos cuya libre circulación se ha previsto al cabo de doce años y debía proceder el 1º de mayo de 1970 a la extensión de esta decisión a los productos sometidos a una más lenta desgravación. En lo que concierne al aspecto financiero de la cooperación entre la Comunidad y Grecia, conviene indicar que el Banco Europeo de Inversiones había otorgado a este país un monto de 68.9 millones de dólares de crédito a fines de 1968.

Turquía constituye el segundo ejemplo de un convenio de asociación concluido por la Comunidad en el marco del artículo 238. Tal como en el caso de Grecia, el convenio firmado el 12 de septiembre de 1963 se refiere a la creación de una Unión aduanera entre las dos partes contratantes. Sin embargo, tomando en cuenta la necesidad para Turquía de reforzar su economía antes de emprender una liberación de su intercambio con la CEE, se ha previsto un calendario en tres fases para llevar a cabo la unión aduanera. Durante la fase preparatoria, de cinco años y eventualmente renovable, los efectos de la asociación aparecen muy limitados en la medida que se reducen prácticamente a la apertura en favor de Turquía de contingentes tarifarios revisables anualmente para algunos productos de interés para este país como tabaco, uvas e higos secos. Este convenio dispone que en su cuarto año de vigencia se estudie la posibilidad de pasar a la etapa transitoria de doce años de duración, a lo largo de la cual debe realizarse en forma progresiva /la unión

la unión aduanera basada en la eliminación de todos los obstáculos de cualquier tipo que sean, al comercio recíproco y en la adopción por Turquía de la Tarifa Externa Común. La decisión de entrar a la realización efectiva de la unión aduanera depende de las estimaciones del Consejo de Asociación en lo que concierne a la existencia de las condiciones necesarias. También se prevé una armonización de la política económica de Turquía con la Comunidad. Los términos del Convenio relativos al paso de la etapa preparatoria a la etapa transitoria y particularmente el hecho de que la etapa preparatoria puede ser renovada por un lapso de cinco años más, indican que en el caso de Turquía, aunque constituya la finalidad del convenio, la asociación no lleva en forma automática a la formación de una unión aduanera con la Comunidad. Por último, un protocolo anexo al Convenio se refiere a la asistencia financiera proporcionada por la Comunidad a la economía turca con un límite de 175 millones de dólares en el período 1965-1969.

En mayo de 1969 se iniciaron, así como lo prescribía el Convenio, las negociaciones en el seno del Consejo de Asociación para determinar las condiciones, modalidades y calendario del paso de la etapa preparatoria a la etapa transitoria. Durante la sesión que el Consejo de Asociación celebró en el mes de febrero pasado, el gobierno turco pidió por una parte que se adopte un calendario para la eliminación progresiva de los obstáculos arancelarios y cuantitativos para los productos industriales y por otra parte la concesión de preferencias para una serie de productos agrícolas como uvas, limones, aceite de oliva, carne bovina, fresca y en conserva, jugos de frutas, etc. En el campo financiero, Turquía ha solicitado de la Comunidad un aumento de la ayuda financiera concedida por intermedio del Banco Europeo de Inversiones. Por su parte el Parlamento Europeo aprobó en julio de 1969 una Resolución en favor de la aceleración de los trabajos del Consejo de Asociación para que se lleve a cabo en los plazos más rápidos el paso del régimen actual al de la etapa transitoria.

La Comunidad estableció ulteriormente un régimen de asociación en el marco del artículo 238 del Tratado de Roma con diversos países africanos que no mantenían relaciones especiales con algunos de sus miembros como era el caso de los países firmantes de la Convención de Yaoundé. El primero

/de estos

de estos convenios se firmó en 1966 con Nigeria y el segundo con los países del oeste de Africa - Kenya, Uganda y Tanzania - y se concluyó en 1968. En forma general estos convenios presentan características muy similares en la medida que contemplan un alto grado de liberación del comercio recíproco, tanto en el campo arancelario como en el campo de las restricciones cuantitativas. En el caso de Nigeria sus productos están admitidos en franquicia en el territorio de la Comunidad, salvo algunos de ellos (aceites de maní y de palma, cacao y ciertos tipos de madera) sometidos a contingentes anuales revisables. En lo que concierne a los tres países africanos del Oeste, el convenio de Arusha adopta el principio de una franquicia en favor de sus productos, también con excepciones en relación a algunos productos cuya importación en la Comunidad se somete a contingentes anuales (café, clavos de olor y piña en conserva). Por su parte, la Comunidad obtiene una desgravación completa para sus productos al entrar en el territorio de Nigeria, realizable en forma inmediata, salvo en lo que concierne a algunos de ellos como radioreceptores, cerveza y ciertos tipos de textiles, productos para los cuales la desgravación se efectuará en un plazo de cuatro años. En el caso de los países africanos del oeste se verifica un grado aún superior de liberalización pues los productos de la Comunidad gozan de una completa franquicia de derechos arancelarios o equivalentes sin ninguna excepción. Los países asociados conservan sin embargo, en cada caso la facultad de introducir barreras arancelarias para favorecer su desarrollo industrial o financiar su presupuesto. Aunque en los hechos los Convenios firmados con estos cuatro países africanos tengan como efecto crear entre ellos y la Comunidad una zona de libre comercio, el texto mismo de dichos convenios no se refiere a tal concepto ni al de unión aduanera, tal como lo hacían en forma expresa los tratados firmados por la Comunidad con Grecia y Turquía. Por último, conviene poner de relieve que no se ha previsto ninguna medida

/de asistencia

de asistencia financiera y técnica en favor de este grupo de países africanos.^{1/}

Los dos últimos países que se han beneficiado de un régimen de asociación definido en el marco del artículo 238 del Tratado de Roma han sido Marruecos y Túnez con los cuales la Comunidad firmó convenios en marzo de 1969. Estos convenios, aunque tengan la misma base jurídica que los suscritos con Grecia y Turquía, co. figuran en realidad un régimen muy distinto del que se ha establecido en favor de estos últimos dos países. En primer lugar, los preámbulos de los convenios firmados con Túnez y Marruecos ponen de relieve la resolución de las Partes Contratantes de eliminar los obstáculos a su comercio recíproco pero no se refieren al establecimiento de una zona de libre comercio o de una unión aduanera entre ellas como una de las finalidades de la asociación. Sólo se prevé la posibilidad de iniciar en el curso del tercer año de vigencia de los convenios negociaciones orientadas a la conclusión de un acuerdo sobre "bases más amplias". En estas condiciones es normal que dichos convenios no contengan ningún programa o calendario para la eliminación de los obstáculos arancelarios al comercio recíproco del tipo de los que se ha señalado en los casos de Turquía y Grecia. En segundo lugar estos dos países no asumen ningún compromiso en lo que concierne a una eventual aproximación de su arancel con la Tarifa Externa Común, lo que confirma que los autores de los Convenios no han querido, por lo menos en la etapa actual de sus relaciones, orientar su asociación hacia la creación de una unión aduanera.

^{1/} La vigencia de los acuerdos con estos países se había establecido hasta el 31 de mayo de 1969, fecha en la que también expiraba la Convención de Yaoundé (Estados Africanos y Malgache Asociados), con el propósito de que la renovación de aquéllos pudiera negociarse simultáneamente con la nueva Convención. De hecho, sin embargo, los acuerdos con Nigeria, Kenya, Tanzania y Uganda no fueron ratificados por todos los países miembros de la CEE, de modo que nunca entraron en vigor. Cuando se renovó la Convención de Yaoundé, se negoció un nuevo acuerdo por 5 años con Kenya, Tanzania, y Uganda, que fue firmado en septiembre de 1969 y está actualmente en espera de ratificación. En relación con Nigeria no se ha planteado todavía la negociación de un nuevo acuerdo. Véanse más detalles en el Cuadro Sinóptico que figura como Anexo.

En lo que concierne al contenido de los convenios con Marruecos y Túnez conviene señalar, en primer lugar, que los productos manufacturados y semimanufacturados incluidos en los capítulos 25 a 99 de la NAB, procedentes de estos dos países, salvo un número limitado de excepciones, entran liberados tanto de derechos arancelarios como de restricciones cuantitativas al mercado de la CEE. Por otra parte, los productos agrícolas se benefician de varios regímenes. En el caso de ciertos tipos de carnes, las leguminosas, las legumbres en conserva, los dátiles y la pimienta se ha acordado una franquicia completa, mientras las frutas cítricas benefician de una reducción del derecho comunitario tanto como el aceite de oliva, el trigo y el pescado fresco o en conservas. Por su parte, Túnez y Marruecos han otorgado a una serie de productos concretamente designados y procedentes de la CEE concesiones arancelarias variables de aplicación progresiva. En el caso de Túnez el nivel promedio de la concesión alcanzará 70% al cabo de tres años y en el caso de Marruecos 25% al terminar el mismo lapso. Por último conviene señalar que el régimen de asociación definido con estos países no se acompaña tampoco de una política de asistencia financiera y técnica.

Como se ha señalado anteriormente el artículo 238 del Tratado de Roma define en términos generales el régimen de asociación susceptible de establecerse entre la Comunidad y terceros países. Partiendo del hecho de que dicha disposición solamente prevé derechos y obligaciones recíprocas y acciones y procedimientos comunes, los órganos comunitarios han tenido por una parte que precisar el concepto de asociación a la luz de la experiencia adquirida, definiendo los principios rectores que se aplican en este campo y, por otra parte, preservar una cierta flexibilidad de acción para estar en condiciones de definir el contenido de cada convenio en base de las necesidades específicas de cada tercer país asociado. Por otra parte, tomando en cuenta las diversas experiencias registradas hasta el momento y a las cuales se ha hecho referencia en los párrafos anteriores, puede verificarse que la Comunidad ha aplicado el concepto de asociación del artículo 238 a dos grupos diferentes de países: en primer lugar en

/favor de

favor de países europeos que podrían integrarse en el futuro al Mercado Común y para los cuales se programa en esta perspectiva una unión aduanera con la Comunidad (Grecia, Turquía); en segundo lugar, de conformidad con las "Declaraciones de intención" que figuran en un Anexo al Tratado de Roma, en favor de países no europeos, más precisamente africanos, que se caracterizan por estructuras económicas y tipos de producciones comparables a los de los países asociados a la Comunidad en el marco de los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma (países firmantes de la Convención de Yaoundé). Tal definición del campo de aplicación del artículo 238 resulta de la experiencia concreta de la Comunidad, pues las disposiciones mismas del artículo no le asignan ningún límite geográfico.

3. Régimen general definido por los artículos
111 a 113 del Tratado de Roma

Por último la Comunidad dispone para llevar a cabo su política comercial con terceros países del cuadro jurídico proporcionado por los artículos 111 a 113 del Tratado de Roma. El artículo 111 dispone en forma general que en el curso de la fase transitoria los Estados Miembros proceden a la coordinación de sus relaciones comerciales con terceros países. En esta perspectiva la Comisión de la Comunidad somete al Consejo de Ministros proposiciones generales y recomendaciones concretas relativas a negociaciones arancelarias con países específicos. Por su parte el artículo 113 prevé después del término del período de transición, es decir a contar del 1º de enero de 1970, "la política comercial común se funda en principios uniformes, particularmente en lo que concierne a las modificaciones arancelarias, la conclusión de los acuerdos comerciales y arancelarios.... etc." Cuando se estima oportuna la apertura de negociaciones con países terceros, la Comisión presenta recomendaciones al Consejo, que la autoriza iniciar dichas negociaciones. La Comisión lleva a cabo el proceso negociador por cuenta de la Comunidad en el marco de las directivas definidas por el Consejo, con la asistencia de un Comité especial designado por éste. En otras palabras, los artículos 111 y siguientes confieren a la Comisión, bajo el control del Consejo de Ministros, amplias facultades para negociar con países terceros acuerdos comerciales en su forma más extensa en el cuadro de la política comercial común.

/En el

En el curso de los últimos años se han llevado a cabo con varios países, principalmente de la cuenca del Mediterráneo, negociaciones con miras a concertar acuerdos comerciales entre ellos y la Comunidad, en el marco de los artículos lll y siguientes, de los cuales varios están a punto de firmarse. Por otra parte la Comisión ha solicitado del Consejo una autorización para iniciar negociaciones con varios otros países que hacen parte de la misma región. Tomando en cuenta la evidente tendencia a la proliferación de los acuerdos comerciales, de tipo generalmente preferencial, entre la Comunidad y terceros países, concluidos o en curso de negociación, conviene analizar brevemente, en base a las informaciones todavía parciales de que se dispone, el contenido de cada uno de estos convenios con miras a disponer de algunos antecedentes significativos en cuanto a las características de la política comercial actual de la Comunidad.

Después de tres años de negociaciones, la Comunidad ha concluido un acuerdo comercial preferencial con España el 12 de marzo de 1970, cuya firma definitiva estaba prevista para abril. En su artículo 1 el Convenio declara que su finalidad es la eliminación de los obstáculos a la mayor parte del comercio recíproco, eliminación que debe normalmente llevarse a cabo en dos etapas. Se prevé que la primera de estas etapas tendrá una duración mínima de seis años y que el paso a la segunda no se efectuará en forma automática. El contenido del convenio se limita a una concesión de reducciones arancelarias selectivas y progresivas. En lo que concierne a España, se han aprobado dos listas de productos industriales que gozan de preferencias al entrar en la Comunidad: la primera incluye productos para los cuales la concesión alcanzará al 60 % desde el tercer año de vigencia del acuerdo y 70 % desde el cuarto año; en la segunda lista figuran doce productos textiles que se benefician de una reducción progresiva de los derechos de 10 a 40 % en cuatro años. En el sector agrícola España

/ha recibido

ha recibido concesiones sobre uvas, frutas cítricas y aceite de oliva.^{1/}
Por su parte, la Comunidad beneficia de concesiones progresivas de 25 a 60% para una serie de productos manufacturados enumerados en varias listas. En realidad la preferencia de 25% se aplica aproximadamente a la mitad de los productos incluidos en las listas de concesiones en favor de la Comunidad.

Los términos mismos del convenio con España, especialmente la referencia a una posible segunda fase de desgravación, susceptible de concretarse en un plazo eventualmente superior a seis años, así como la ausencia de un programa definido para eliminar los obstáculos arancelarios y otros al comercio recíproco, no permiten considerar que dicho convenio plantea la realización de una Unión aduanera o de una zona de libre comercio con la Comunidad. Consideraciones de orden político han impedido que el texto del convenio se refiera en forma más explícita al establecimiento de relaciones más estrechas entre la Comunidad y España. En la actualidad conviene señalar que el documento aprobado el 12 de marzo pasado constituye un acuerdo preferencial de carácter exclusivamente comercial y de alcance relativamente limitado, sin referencia expresa a la formación de una unión aduanera.

^{1/} Antes de finalizar las negociaciones entre la CEE y España e Israel la Comunidad presentó al GATT una solicitud de exoneración (waiver) de sus obligaciones con respecto al artículo I del Acuerdo General, con el fin de aplicar una reducción de 40 por ciento en los derechos aduaneros aplicables a las importaciones de frutas cítricas provenientes de España e Israel. Esta reducción comenzó a aplicarse el 1º de septiembre de 1969, antes de que las Partes Contratantes del GATT pudieran adoptar una decisión sobre la materia. La mayoría de los países que integraron el Grupo de Trabajo encargado de estudiar la solicitud de exoneración consideró que no era procedente concederla, en vista de lo cual la CEE acordó retirar la solicitud. Sin embargo, la reducción arancelaria se incluyó nuevamente en los acuerdos comerciales firmados con estos países.

En el caso de Israel, las negociaciones para la conclusión de un acuerdo comercial también de tipo preferencial están terminadas y se prevé la firma del convenio en el mes de abril de 1970. El acuerdo, de cinco años de duración, se basa en la concesión recíproca de preferencias arancelarias selectivas y progresivas. En lo que concierne a Israel, la Comunidad ha aceptado conceder por una parte y desde la entrada en vigor del Tratado una reducción del 40% de la tarifa común en favor de las frutas cítricas, bananas, dátiles y piñas, y por otra parte una desgravación progresiva (de 30 a 45% entre 1970 y 1973) en favor de una amplia lista de productos industriales. Por su parte los productos procedentes de la Comunidad beneficiarán de una reducción general de 5 a 10% del arancel Israelí vigente, salvo algunos de ellos para los cuales se ha previsto ampliar dicha desgravación a 10-15% en 1971, 20% en 1972 y a 25% en 1973. El convenio prevé una revisión sobre bases amplias al final del período quinquenal pero no plantea ningún procedimiento susceptible de llevar a la formación entre Israel y la Comunidad de una zona de libre comercio o de una unión aduanera.

El 19 de marzo de 1970 se firmó entre la Comunidad y Yugoslavia un acuerdo comercial de tres años de duración en el que se establece, por una parte, la concesión recíproca de la cláusula de la nación más favorecida y por otra parte se adoptan ciertas disposiciones arancelarias específicas. Así se dispone la aplicación anticipada en favor de las dos partes de las reducciones arancelarias aprobadas en la Rueda Kennedy en lo que concierne a determinados productos. Sin embargo, la disposición esencial del Convenio reside sin duda en el tratamiento especial previsto en favor de las carnes bovinas exportadas por Yugoslavia a la Comunidad. Bajo ciertas condiciones de precios, de calidad y de ritmo de exportaciones, este producto se beneficiará de una reducción del recargo variable aplicable a las carnes de origen extra-comunitario. La reducción será de un 25 % en el período del año en que las disponibilidades de la Comunidad en carne bovina son menores y de 20 % en el resto del año, que se caracteriza por recursos relativamente abundantes en el mismo sector.

/Conviene señalar

Conviene señalar que estas disposiciones del convenio firmado con Yugoslavia tienden especialmente a favorecer la expansión de las ventas de carnes de este país a Italia que constituye para ellas un mercado importante.^{1/}

1/ Las disposiciones del Protocolo n° 1 relativo al tratamiento aplicable a las carnes bovinas están redactadas en tal forma que no pueden considerarse como estableciendo un régimen preferencial en favor de los productos procedentes de Yugoslavia. Sin embargo, la descripción de las carnes susceptibles de beneficiarse de dichas disposiciones se caracteriza por un grado tan elaborado de especificación que puede considerarse que solamente las carnes exportadas por este país estarán realmente en condiciones de aprovechar el sistema dispuesto por el tratado. En efecto, un anexo al Protocolo n° 1 limita la aplicación del tratamiento especial a los siguientes tipos de carnes para los cuales se crea una nueva subposición en el arancel de la Comunidad (De conformidad con el texto del Acuerdo publicado en el Diario Oficial de las Comunidades n° L/58/2 del 13 de marzo de 1970):

bb) Especies bovinas adultas:

ex. 11 Animales enteros en canal, en mitades de canal o en cuartos equivalentes:

- Animales enteros en canal con un peso igual o superior a 180 kg. e inferior o igual a 270 kg. y en mitades en canal o cuartos equivalentes con un peso igual o superior a 90 kg. e inferior o igual a 35 kg., con un grado bajo de osificación de los cartílagos (especialmente los de la sínfisis pubiana y de las apófisis vertebrales) cuya carne sea color rosa pálido y la grasa de estructura sumamente fina, con un color que varía del blanco al amarillo claro.

ex. 22 Cuartos delanteros:

- Con un peso igual o superior a 45 kg. e inferior o igual a 68 kg. con un grado bajo de osificación de los cartílagos (especialmente los de las apófisis vertebrales), cuya carne sea de color rosa pálido y la grasa, de estructura sumamente fina, de color blanco o amarillo claro.

ex. 33 Cuartos traseros:

- Que tengan un peso igual o superior a 45 kg. e inferior o igual a 68 kg. - siendo este peso igual o superior a 38 kg. e inferior o igual a 61 kg. cuando se trata del llamado corte "Pistola" - con un grado bajo de osificación de los cartílagos (especialmente los de apófisis vertebrales), cuya carne es de color rosa claro y la grasa, de estructura sumamente fina, de color blanco a amarillo claro."

En otras palabras, el mecanismo establecido en el convenio firmado por la Comunidad con Yugoslavia, aunque no tenga un carácter formalmente preferencial, debe finalmente considerarse como una típica manifestación de discriminación indirecta en contra de los abastecedores no privilegiados de la región, particularmente de los países latinoamericanos.

/Por otra

Por otra parte el convenio se limita en lo que concierne a las perspectivas del comercio entre la Comunidad y Yugoslavia a expresar la resolución de las Partes Contratantes de favorecer su expansión sin referirse a ningún procedimiento complementario de liberalización de dicho intercambio.

En el mes de marzo de 1970 la Comisión solicitó al Consejo la autorización para abrir negociaciones con Austria con miras a concluir un acuerdo comercial preferencial. Se proyecta la firma próxima de un acuerdo provisional basado en una reducción arancelaria recíproca del orden del 30 por ciento en el sector de los productos industriales y medidas "ad hoc" en favor de los productos agrícolas. En el caso de esta última categoría de productos, la Comunidad podría conceder a Austria concesiones preferenciales en favor de las carnes bovinas, y de determinados tipos de queso (reducción del gravámen móvil). Austria está en favor de la rápida conclusión de un acuerdo comercial provisional susceptible de solucionar en forma por lo menos parcial sus actuales problemas comerciales con la Comunidad pero desearía que el texto del Convenio señale de manera explícita que el objetivo ulterior será la eliminación completa de los obstáculos al comercio recíproco. Hasta el momento la Comunidad ha manifestado algunas reservas a la idea de establecer una zona de libre comercio con este país.

También en una fase preliminar se encuentran las negociaciones de la Comunidad con la República Árabe Unida. En el mes de febrero pasado, la Comisión transmitió al Consejo un informe relativo al acuerdo comercial de tipo preferencial que se está preparando con este país. El contenido del acuerdo consistiría esencialmente en concesiones arancelarias recíprocas, de alcance variable, de manera de tomar en cuenta la diferencia en el grado respectivo de desarrollo de la Comunidad y de la R.A.U. En lo que concierne a los productos industriales, la Comisión está en favor de una preferencia lineal, de 60/70%, pero estima sin embargo que tal régimen no podría extenderse en las mismas condiciones a los productos textiles que constituyen un sector sensitivo en las importaciones de la Comunidad. Tomando en cuenta el hecho de que la exclusión de los productos textiles le quitaría

/al acuerdo

al acuerdo lo esencial de su interés para la RAU, la Comisión prevé la posibilidad de aprobar concesiones en este sector, acompañándolas de un mecanismo de salvaguardia. En el caso de los productos agrícolas no se proyecta dar satisfacción al conjunto de los pedidos de la RAU, que abarcan una gama muy extensa de productos, sino reservar las concesiones a algunos de particular interés para este país como el ajo, las cebollas y el arroz. Por su parte, la RAU debería otorgar concesiones tanto en materia de derechos arancelarios como de restricciones cuantitativas. No se prevé en principio completar el convenio comercial con medidas en el campo de la asistencia financiera y técnica.

En febrero de 1970 el gobierno de Argelia pidió oficialmente a la Comunidad la apertura de negociaciones con miras a la conclusión de un acuerdo de cooperación económica que tendría los objetivos siguientes: expansión del intercambio, asistencia financiera y económica, cooperación técnica y social. El alcance del acuerdo planteado por Argelia aparece mucho más amplio que el de los convenios firmados en 1969 por la Comunidad con los dos otros países del Maghreb, Túnez, y Marruecos, que se caracterizan por su contenido exclusivamente comercial. La Comisión ha reservado una acogida favorable al pedido del gobierno argelino y decidió someter un informe al respecto al Consejo de Ministros.

El 7 de abril último se iniciaron las negociaciones con Malta con miras a concluir un acuerdo para la creación de una unión aduanera. Se prevé un procedimiento en dos fases sucesivas: en la primera de cinco años de duración, Malta beneficiará de una reducción de 70 % de la tarifa externa común en favor de sus exportaciones de productos industriales y de una eliminación de las restricciones cuantitativas, salvo en lo que concierne a los productos petroleros y textiles para los cuales la Comunidad desearía mantener contingentes arancelarios. Por su parte, Malta concedería a los productos de la Comunidad una concesión de 15% a la entrada en vigor del Convenio, de 25% al término de 2 años y de 35% después de cuatro años. En el curso de esta primera fase, Malta deberá también extender a la Comunidad el beneficio de la cláusula de la nación más favorecida. La realización de la unión aduanera se llevará a cabo en el curso de la segunda fase con la eliminación completa de los gravámenes y otros obstáculos al comercio recíproco y la adopción de medidas apropiadas en el campo de

/los productos

los productos agrícolas. Por otra parte, Malta deberá adoptar en esta segunda fase la tarifa externa común de la CEE, y dispondrá de una cláusula de salvaguardia para proteger su industrialización.

En el mes de marzo pasado, el gobierno de Chipre manifestó su deseo de concluir un acuerdo comercial con la Comunidad que tendría esencialmente como finalidad la de proteger sus ventas de frutas cítricas que constituyen 20% de sus exportaciones totales a este mercado. No se dispone en la actualidad de más informaciones sobre el tipo de convenio susceptible de concluirse entre Chipre y la CEE.

También conviene referirse a los contactos actualmente en curso entre Japón y la Comunidad en la perspectiva de un acuerdo comercial. Los puntos esenciales en discusión se refieren por una parte a la liberalización del comercio recíproco mediante la abolición gradual tanto de las restricciones de tipo cuantitativo como de los otros obstáculos no arancelarios que existan de los dos lados y por otra parte del problema de la definición de una cláusula de salvaguardia aplicable en caso de perturbación de mercado. El gobierno japonés se ha declarado totalmente de acuerdo para discutir la liberalización del comercio recíproco pero ha manifestado muchas reservas en lo que concierne al principio mismo de una cláusula de salvaguardia de alcance general. Sin embargo, la Comisión estima que esta dificultad podría superarse y ha pedido en el mes de marzo pasado al Consejo la autorización para abrir negociaciones con Japón con miras a concluir un acuerdo comercial en el cuadro del artículo 113. Tal decisión se basa principalmente en el interés manifestado por el Japón con motivo de las recientes conversaciones mantenidas en Tokio con un representante de la Comisión en favor no solamente de una intensificación del comercio recíproco sino también de una más estrecha cooperación en los campos financiero y tecnológico. El gobierno japonés considera deseable la creación de un mecanismo de consulta con la Comunidad encargado de supervisar la ejecución de las decisiones adoptadas al respecto. La fecha de apertura de las negociaciones entre la Comunidad y Japón debe fijarse en abril o en mayo.

/En el

En el mes de febrero de 1969, el gobierno argentino dirigió a la Comisión un memorándum solicitando la apertura de negociaciones con la Comunidad destinadas a definir las bases de una cooperación económica, comercial y financiera. Después de conversaciones exploratorias que tuvieron lugar a fines de 1969, la Comisión pidió en abril de 1970 al Consejo la autorización para iniciar negociaciones con Argentina para concluir un acuerdo comercial no preferencial basado en concesiones recíprocas. En materia comercial, Argentina ha manifestado su interés en obtener concesiones arancelarias en favor de productos agropecuarios de los cuales es el principal o uno de los principales abastecedores de la Comunidad, como aceite de lino, carne de caballo, ciertos tipos de frutas, miel, etc., y también industriales como artículos de cuero, de lana, tractores, etc. En lo que concierne a la carne bovina congelada, el gobierno argentino propone un arreglo especial basado en un precio previamente establecido. En forma general la Comisión ha planteado la posibilidad de conceder a Argentina reducciones arancelarias no preferenciales, aunque en favor de una gama de productos más restringida que la incluida en la solicitud argentina. También se ha previsto la concesión de reducciones arancelarias en favor de algunas exportaciones de la Comunidad. Conviene señalar que otro país latinoamericano, Uruguay, cuyos problemas comerciales con la CEE son muy parecidos a los de Argentina ha presentado a la Comunidad su propia solicitud con miras a la negociación de un acuerdo comercial.

El breve análisis de los convenios firmados o en curso de negociación entre la Comunidad y un cierto número de terceros países en el cuadro de la política comercial común definida por el artículo 113 del Tratado de Roma, permite poner de relieve algunos elementos característicos de interés. En primer lugar casi la totalidad de estos convenios son de carácter preferencial, basados en concesiones arancelarias recíprocas. La determinación de las concesiones respectivas en favor de cada parte contratante se ha efectuado generalmente tomando en cuenta la diferencia de nivel de desarrollo que existe entre ellas. Por este motivo, el nivel de las concesiones otorgadas por la Comunidad aparece en forma general de mucho mayor alcance que el de las concesiones consentidas en su favor por los países

/beneficiarios de

beneficiarios de los convenios. Así ocurre, por ejemplo, en el caso de Israel, cuyas exportaciones de productos industriales beneficiarán de una reducción inmediata de 30% a su entrada en la Comunidad (susceptible de alcanzar a 45% en 1973); mientras los productos de la Comunidad gozarán de una concesión inicial de 5 a 10% solamente. También existe una diferencia, aunque más atenuada, entre las concesiones aprobadas en favor de cada Parte Contratante en el convenio entre la Comunidad y España. En lo que concierne a los convenios susceptibles de concluirse entre la Comunidad y países de dimensiones geográficas reducidas y de peso económico limitado - como Malta o Egipto - la diferencia en el tratamiento comercial de cada Parte aparece todavía mayor. De manera general lo que es importante poner de relieve es que en la totalidad de los convenios firmados por la Comunidad desde su iniciación, tanto en el cuadro del artículo 238 (régimen de asociación) como del artículo 113 (aplicación de la política comercial común) se han previsto las modalidades de una cierta reciprocidad en el campo arancelario por parte de los terceros países como contrapartida a las concesiones otorgadas por la Comunidad.

En segundo lugar puede considerarse que estos convenios constituyen la primera fase de un proceso de liberalización del comercio entre la Comunidad y los países terceros firmantes. Como se ha señalado anteriormente, algunos de estos convenios declaran que su finalidad es la creación de una unión aduanera, cuya realización se llevará a cabo en varias etapas de duración determinada (Turquía y Grecia). En la mayoría de los casos, sin embargo, los convenios firmados o a punto de firmarse por la Comunidad no se refieren expresamente a la creación de una zona de libre comercio o de unión aduanera sino que se limitan a señalar que su objetivo es la eliminación de la mayoría de los obstáculos al comercio recíproco, sin indicar en forma precisa en qué condiciones se proyecta llegar a tal resultado. En el caso de Túnez y Marruecos los convenios prevén la posibilidad en el tercer año de su vigencia de iniciar negociaciones para concluir un nuevo acuerdo sobre "bases más amplias". Por su parte el

/convenio con

convenio con España dispone que la eliminación de los obstáculos al comercio recíproco se llevará a cabo en dos fases sucesivas, pero que el paso de la primera, que tendrá una duración mínima de seis años, a la segunda fase no tendrá un carácter automático. Por otra parte el texto del convenio no contiene ninguna disposición relativa a la modalidades de eliminación completa de las barreras arancelarias importantes que todavía subsistirán a fines de la primera fase. En el caso de Israel también se limita el acuerdo al prever al cabo de un período de cinco años la posibilidad de su renovación sobre bases ampliadas sin dar más informaciones sobre el contexto futuro de la cooperación comercial de este país con la Comunidad.

/II. SIGNIFICACION E

II. SIGNIFICACION E IMPLICACIONES DE LA POLITICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD

1. El problema de la compatibilidad de los acuerdos firmados por la Comunidad con las disposiciones del GATT

La política comercial de la Comunidad que acaba de describirse a grandes rasgos y que se caracteriza por el establecimiento de relaciones preferenciales con un número creciente de terceros países debe normalmente tener efectos, todavía imprevisibles, sobre la distribución de las corrientes comerciales internacionales y más específicamente, llevar a una intensificación del intercambio entre la Comunidad y los países que han firmado convenios con ella. Tomando en cuenta la posible incidencia de tal política sobre su propio comercio exterior numerosos países, particularmente los latinoamericanos y los Estados Unidos, han formulado severas críticas en su contra orientando sus argumentos en dos direcciones principales. Por una parte, han acusado a la Comunidad de desarrollar una política comercial que viola las normas internacionales vigentes, especialmente las que se han aprobado en el seno del GATT, en la medida que dicha política no respeta el principio básico de la no discriminación ni tampoco las condiciones previstas en tal caso. Por otra parte, se ha manifestado en los círculos internacionales el sentimiento de que la Comunidad estaría llevando a cabo en una región determinada, a saber la cuenca del Mediterráneo, una política deliberada de influencia por el momento de tipo comercial pero susceptible ulteriormente de traspasar este campo para extenderse al plano político. Una acción de este tipo constituiría una determinante estimulación a la creación de zonas geográficas de influencia en el mundo y su significación y sus implicaciones podrían considerarse como particularmente graves para los países latinoamericanos.

Las críticas a estos aspectos de la política comercial de la Comunidad se basan en la incompatibilidad que existiría entre los acuerdos de tipo preferencial que ya ha concluido o que está negociando con varios países y algunas disposiciones específicas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones son esencialmente las del artículo XXIV que prevén que cada Parte Contratante que desea ingresar a una Unión aduanera o a una zona de libre comercio debe informar al GATT y presentar el plan y el

/programa relativo

programa relativo a las condiciones de establecimiento de una u otra de estas organizaciones. En el caso de que el examen de este plan y este programa lleve a la conclusión de que el acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto o que este plazo no es razonable, el párrafo 7 b) del mismo artículo XXIV prevé que las Partes Contratantes formulan sus recomendaciones y que "los países interesados no mantendrán o no pondrán en vigor el acuerdo, si no están dispuestos a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones". En otras palabras, el artículo XXIV del GATT establece la posibilidad de que las Partes Contratantes se aparten del principio de la no discriminación contenido en su artículo I solamente en los casos de constitución de una unión aduanera o una zona de libre comercio y siempre que los acuerdos contengan los elementos que permitan comprobar la efectividad de los compromisos asumidos con este fin. En estas condiciones, el hecho de que un país miembro del GATT participe en un acuerdo comercial cuyas disposiciones han sido declaradas incompatibles con el artículo XXIV constituye una violación del Acuerdo General.

El primer examen de un acuerdo de tipo preferencial firmado por la Comunidad con un país tercero, a la luz de las disposiciones del artículo XXIV tuvo lugar en el seno del GATT en 1963 ^{1/} a propósito del convenio de asociación con Grecia. En esta oportunidad, varios miembros del Grupo de trabajo estimaron excesiva la duración de 22 años prevista para la fase transitoria preliminar a la creación de una zona de libre comercio entre Grecia y la CEE y consideraron que este plazo no tenía el carácter "razonable" requerido por el artículo XXIV. Sin embargo, a pesar de estas críticas, las conclusiones aprobadas por las Partes Contratantes no declaran expresamente que el Convenio con Grecia constituye una violación del GATT, reservándose la posibilidad de un examen ulterior de sus disposiciones, sobre la base de informaciones adicionales. En el caso del convenio firmado con Turquía, las discusiones en el GATT pusieron de relieve el carácter insuficientemente preciso del calendario relativo a la realización de la Unión aduanera proyectada entre este país y la Comunidad. ^{2/}

^{1/} Ver GATT: Instrumentos básicos y documentos diversos - Undécimo Suplemento - marzo 1963.

^{2/} Ver GATT: Instrumentos básicos y documentos diversos - Décimotercer Suplemento - julio 1965.

realidad tener una duración indefinida y por otra parte que las modalidades del período transitorio carecían totalmente de precisión. Por otra parte, resulta del mismo convenio que la decisión de pasar a la Unión aduanera solamente se tomaría a fines del período preparatorio, tomando en cuenta la situación económica de Turquía de tal manera que no existe una total seguridad en lo que concierne a la creación de dicha Unión aduanera. Estimó el Grupo de Trabajo del GATT que los contingentes tarifarios en favor de Turquía pueden considerarse como un arreglo preferencial unilateral que agrava la discriminación en contra de terceros países. Varios miembros del Grupo de Trabajo expusieron serias dudas respecto a la posibilidad de aprobar el acuerdo como conducente a la formación de una unión aduanera, pero las conclusiones aprobadas por dicho Grupo postergaron la formulación de una decisión final al respecto.

El examen de la Convención de Yaoundé, firmada en julio de 1963 entre la Comunidad y los países africanos y Malgache también dió lugar en el seno del GATT a críticas basadas en los mismos argumentos. Varios países miembros del Grupo ad hoc insistieron en que el texto del convenio no se refería expresamente a la creación de una zona de libre comercio ni precisaba de manera suficiente las modalidades de eliminación de los obstáculos arancelarios o equivalentes al comercio recíproco, es decir, que no se ajustaba a las prescripciones del artículo XXIV, el cual prevé un plan o un programa para la realización de la zona de libre comercio en un período de tiempo razonable. Por su parte, los países miembros de la Comunidad y los países asociados rechazaron esta interpretación, señalando que el proceso de desgravación se iría llevando a cabo de conformidad con la supresión progresiva de los aranceles internos en la Comunidad. También se manifestó el temor por parte de ciertos países miembros del Grupo de Trabajo que podía repetirse el hecho de concertarse muchos acuerdos bilaterales preferenciales, lo que tendría como consecuencia final de desaparición del trato general de la nación más favorecida, un grado mayor de discriminación y un profundo cambio en la estructura del GATT. Finalmente, dada la divergencia de opiniones que se manifestó en el seno del mismo grupo, del cual algunos miembros habían compartido la posición de los países miembros al convenio sobre la plena compatibilidad de dicho convenio con las disposiciones del artículo XXIV, el Grupo de Trabajo tuvo que limitarse a hacer constar la información facilitada y las opiniones expuestas, sin estar en condiciones de pronunciarse sobre la conformidad de la Convención de Yaoundé con las normas del GATT.

La actual proliferación de los acuerdos preferenciales - firmados o proyectados - entre la Comunidad y un número creciente de terceros países, que se ha señalado en los párrafos anteriores, ha dado un nuevo impulso a las críticas dirigidas a la Comunidad cuya política comercial violaría el orden institucional del comercio internacional. Con motivo del vigésimo sexto período de sesiones de las Partes Contratantes del GATT, celebrado en el mes de febrero de 1970, varios países miembros del Acuerdo General, particularmente Canadá y Estados Unidos, declararon que los numerosos acuerdos preferenciales concluidos o en curso de negociación entre la Comunidad y otros países ponían en peligro los principios básicos del GATT y más específicamente los principios de la igualdad de tratamiento para todas las Partes Contratantes y del régimen de la nación más favorecida. En esta oportunidad se insistió de nuevo en el hecho de que el artículo XXIV del GATT autorizaba la conclusión de acuerdos discriminatorios solamente en caso de creación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, con la adopción de un plan o programa para la eliminación en un plazo razonable de las barreras arancelarias o equivalentes. Refiriéndose a los primeros convenios firmados por la Comunidad los de Grecia y Turquía, ciertas delegaciones recordaron que no habían sido nunca aprobados formalmente en el seno del GATT aunque tales convenios contemplen la creación de una unión aduanera con la CEE e incluyan un programa para llevarla a cabo. Al contrario, en el caso de los convenios en vías de conclusión o de negociación entre la Comunidad y países como España, Israel o Egipto, no se hace ninguna referencia a la creación de una zona de libre comercio o de una unión aduanera y el otorgamiento de concesiones arancelarias recíprocas de tipo preferencial no se presenta como la primera fase de un proceso de desgravación total y programada sino solamente como un conjunto de disposiciones susceptibles de llevar ulteriormente, al cabo de tres o cinco años, a una negociación sobre "bases más amplias".

Las reuniones que se celebraron en el seno del GATT en el mes de marzo de 1970 para proceder al examen de los acuerdos firmados entre la Comunidad y Túnez y Marruecos permitieron a varios países formular su oposición a la política comercial de la Comunidad. Sin embargo, los trabajos del Grupo "ad hoc" mostraron que no existía una completa unanimidad al respecto entre las varias Partes Contratantes. Ocho países miembros de dicho Grupo - Australia, Argentina,

/Canadá, Chile

Canadá, Chile, Cuba, los Estados Unidos y Japón - declararon que los acuerdos con Marruecos y Tunes no se ajustaban al esquema definido por los párrafos 4 a 9 del artículo XXIV del Acuerdo General; otros como España, Grecia y Turquía declaraban que eran totalmente compatibles con dicho artículo, mientras que el Reino Unido y Suecia consideraban que, a pesar de ciertas insuficiencias los acuerdos ponían muy claramente de relieve la intención de llegar a una zona de libre comercio. Por su parte, los representantes de la Comunidad señalaron que el preámbulo de los convenios expresaba la resolución de las partes de eliminar los obstáculos a lo esencial de su intercambio y que los acuerdos ya concretaban una zona de libre comercio para una proporción elevada de este mismo intercambio. Sin embargo, pese a las explicaciones presentadas por la Comunidad, se mantuvo la oposición de ciertos países a tales convenios. El Canadá propuso, como fórmula de transacciones subordinar su entrada en vigor a la aceptación de ciertas condiciones: exámenes anuales por las Partes Contratantes del GATT; consultas entre los países firmantes de los acuerdos y las Partes Contratantes que consideraran que estos acuerdos perjudicaban a sus propias exportaciones, con miras a llegar a un arreglo mutuamente satisfactorio; información a las Partes Contratantes de toda modificación de los convenios. Finalmente la oposición de varios países, particularmente de los Estados Unidos, no permitió llegar a ninguna fórmula de transacción y el Consejo del GATT decidió reanudar sus trabajos sobre la compatibilidad de los convenios con Marruecos y Tunes con el Acuerdo General en el mes de Julio próximo.

No puede descartarse la eventualidad que el conflicto particularmente grave que se ha creado en el seno del GATT con motivo del examen de los convenios firmados por la Comunidad con estos dos países tenga consecuencias tanto al nivel de dicho organismo y de sus condiciones de funcionamiento como al de la elaboración de la política comercial de la Comunidad. Sin embargo, podría también registrarse en los próximos meses una evolución diferente de la que normalmente debería derivar de los acontecimientos que acaban de verificarse en el GATT. Tal evolución podría resultar, por una parte, del peso relativo creciente de la Comunidad en el comercio internacional y del poder atractivo que su dinamismo económico y comercial ejerce sobre un número siempre mayor de países terceros. En efecto, la perspectiva que la CEE, ya en la actualidad

la primera potencia comercial mundial, aumente aún en forma considerable esa preponderancia en el próximo decenio con el ingreso de Gran Bretaña y de varios otros países europeos, explica la resolución de un gran número de países no miembros de negociar relaciones de tipo preferencial con la Comunidad. Por otra parte, los diez últimos años han constituido un período de cambio profundo en lo que concierne a la relación de fuerzas entre los principales centros que participan en el intercambio mundial, cuyos efectos deberían normalmente manifestarse en el plano institucional. Cuando se aprobó en 1947 el texto del GATT, los Estados Unidos disponían de una preeminencia completa en el sector del comercio internacional y los dos principios básicos del Acuerdo General - reciprocidad y no discriminación - correspondían esencialmente a las aspiraciones de este país en el momento.^{1/} La creación de la Comunidad Económica Europea en 1958 ha limitado de manera progresiva esta situación dominante de los Estados Unidos y las bases sobre las cuales se está desarrollando actualmente dicha organización - expansión de sus relaciones comerciales con los países no miembros en el cuadro de arreglos preferenciales extendidos a un número creciente de países - podrían influir en la dirección de una modificación de algunas de las normas fundamentales del GATT o por lo menos de su interpretación. Tal perspectiva aparece tanto más probable cuanto que en el seno mismo del GATT el número de los Países miembros ya involucrados en acuerdos preferenciales con la Comunidad o susceptibles de beneficiar en un futuro cercano de tales arreglos está excediendo la mayoría de las Partes Contratantes, lo que puede difícilmente dejar de modificar aunque sea en forma lenta y progresiva las posiciones de este organismo frente a la política comercial de la Comunidad. El hecho que algunos países que habían anteriormente manifestado mucha oposición a los acuerdos preferenciales concluidos por la Comunidad, como el Reino Unido o Nueva Zelandia, estén modificando sus posiciones al respecto en la perspectiva de una probable o posible participación en tales arreglos, confirma los cambios que se están produciendo en el seno mismo del GATT como consecuencia del peso creciente de la Comunidad en las relaciones comerciales internacionales.

^{1/} Véase: "Shadow on World Trade" en "The Economist", Londres, 28 de Febrero de 1970.

2. La regionalización de la política comercial de la Comunidad: Hacia una política mediterránea

El examen de la evolución reciente de la política comercial de la Comunidad pone de relieve la acentuación de una tendencia a la regionalización que ya se había verificado en los primeros años de su existencia. En la actualidad no parece exagerado referirse a una acción deliberada de la Comunidad con miras a llevar a cabo una política específica en la cuenca del Mediterráneo con una extensión al continente africano. La Comunidad ha iniciado una penetración en esta región con los convenios de asociación con Grecia y Turquía, formados respectivamente en 1961 y 1963, países con los cuales se está realizando un proceso de unión aduanera. La convención de Yaoundé concluida en 1964 con las antiguas dependencias coloniales de Francia y Bélgica confirmó los intereses económicos y comerciales de la Comunidad con Africa. Ulteriormente siguieron en el sector oeste del Mediterráneo los convenios firmados con Marruecos y Túnez, anteriormente vinculados con Francia. Por último, se verificó en 1969 y 1970 una evidente intensificación de los esfuerzos de la Comunidad hacia el establecimiento de una red de acuerdos comerciales, de tipo generalmente preferencial, con los países mediterráneos que todavía se habían mantenido afuera de tales relaciones. Conviene al respecto recordar que están concluidos o en una fase de negociación acuerdos con siete de estos países: Yugoslavia, España, Israel, Egipto, Argelia, Malta y Chipre. Cuando esté terminado el proceso negociador con este grupo de países, sólo tres países de la cuenca del Mediterráneo no mantendrán relaciones especiales con la Comunidad: Libia, Siria y Albania, aunque la inclusión de los dos primeros en la política comercial de la Comunidad pueda considerarse como relativamente probable en un futuro próximo. Por otra parte, como se señala más adelante ^{1/} puede razonablemente suponerse que el ingreso del Reino Unido en el mercado común europeo se acompañe también de la adopción de un régimen de asociación en favor de los países africanos miembros del Commonwealth. En estas condiciones, si se toma en cuenta el hecho que dentro de la dinámica política desarrollada por la Comunidad en el campo comercial, las preocupaciones vinculadas con países no pertenecientes a la región se han limitado a abrir conversaciones preliminares o preparatorias con Austria y Japón, existe un motivo adicional para considerar que el

^{1/} Ver capítulo sobre las implicaciones del ingreso del Reino Unido en la Comunidad.

Mediterráneo y Africa constituyen efectivamente en la actualidad un centro fundamental de interés para los objetivos comerciales de dicha organización.

Por su parte los representantes de la Comisión han formulado declaraciones particularmente con motivo del último período de sesiones del GATT y de las críticas que se dirigieron en esa actualidad a la política comercial de los Seis, que contribuyen a reforzar la idea de una acción deliberada de la Comunidad en el Mediterráneo. El 26 de febrero de 1970 un alto funcionario de la Comisión de la CEE declaró que la política comercial de la Comunidad en esta región correspondía a "circunstancias especiales", invocando para justificarla argumentos de tipo esencialmente político. Por una parte, los acuerdos firmados con Marruecos y Túnez constituirían solamente la transposición al nivel comunitario de las vinculaciones que existían anteriormente entre dichos países y Francia, en base de disposiciones del mismo Tratado de Roma. En lo que concierne, por otra parte, a los acuerdos que están por suscribirse con otros países mediterráneos, la Comisión estima que serían una prolongación normal de las iniciativas anteriores de la Comunidad en la misma región y que habría sido muy difícil, sino imposible - particularmente por motivos de orden político - rechazar las solicitudes de estos países tendientes al establecimiento de relaciones especiales entre ellos y la Comunidad. En el documento presentado en abril de 1970 al Consejo de Ministros, relativo a la política de acuerdos preferenciales que está llevando a cabo y a su compatibilidad con las reglas del GATT, la Comisión declara que su política mediterránea es el resultado de 1) la política de unificación europea, 2) de sus relaciones históricas con Africa y 3) de la resolución de la Comunidad de reservar un tratamiento igual a los diversos países de esta región en el cuadro de una política general. También declara la Comisión que conviene tomar en cuenta el hecho que estos países venden a la Comunidad las tres cuartas partes de sus exportaciones de determinados productos agrícolas, que sus estructuras productivas son muy diferentes y que en forma general, los acuerdos comerciales concluidos por la Comunidad con ellos no han perjudicado el comercio de los países terceros. En términos generales, frente a las severas críticas que ha suscitado en el seno del GATT la conclusión de estos acuerdos preferenciales, la Comisión a hecho saber que la Comunidad no tenía la intención de extenderla a las otras regiones del mundo sino de limitar estrictamente su

campo de acción a los países de la cuenca del Mediterráneo y a los países africanos en desarrollo, particularmente con los países de uno u otro grupo, que podrían invocar "relaciones particulares" con un país miembro de la CEE. En estos límites geográficos, la Comisión estima que la acción de la Comunidad, justificada por situaciones y circunstancias especiales, no es susceptible poner en peligro las normas institucionales del comercio internacional.

Los elementos que preceden - tanto la configuración geográfica de los acuerdos concluidos o en curso de negociación entre la Comunidad, y países terceros como las tomas de posición de la misma Comisión - sugieren la idea de una política deliberada de la Comunidad en la cuenca del Mediterráneo. Es posible sin embargo que tal política sea tanto el resultado de las iniciativas precedentes de los países de la región en favor de la creación de relaciones especiales entre ellos y la Comunidad que de una estrategia concertada de esta. El hecho importante es que en la actualidad existe en una región determinada un conjunto de situaciones que configuran una política comercial específica de la Comunidad que no pueden dejar de tener efectos crecientes sobre las corrientes de bienes y servicios entre la CEE y el resto del mundo y particularmente sobre las que interesan a los países latinoamericanos. Considerando por una parte que se está edificando dentro de una zona geográficamente determinada una red de acuerdos preferenciales que abarca a la casi totalidad de los países integrantes de dicha zona, por otra parte que las relaciones así creadas unen un centro de peso económico relativo particularmente importante como la Comunidad y un grupo de países de limitadas dimensiones económicas, no parece exagerado referirse al establecimiento de una zona de influencia económica en favor de la CEE en esta región. Esta influencia, basada en acuerdos comerciales susceptibles de llevar progresivamente a una creciente cooperación económica entre la Comunidad y los países mediterráneos, podría - por lo menos en cierta medida - acompañarse de una eliminación de la influencia de los otros grandes centros. En la medida que la penetración económica y comercial de la Comunidad en el Mediterráneo refleje efectivamente una cierta tendencia a reservarse una influencia en cierto grado exclusiva en este sector geográfico, tal estrategia podría constituir un peso decisivo hacia la división del mundo en desarrollo en bloques sometidos a la influencia

de los principales países o grupos de países desarrollados. Las consecuencias más serias que podrían derivar para los países latinoamericanos de un esquema de este tipo residen en un posible desinterés de la Comunidad en lo que les concierne, fundado en el sentimiento de que sus problemas tienen que solucionarse esencialmente en el cuadro de las relaciones especiales que mantienen tradicionalmente con los Estados Unidos. Parece fundamental que los países latinoamericanos actúen de manera de evitar que tales principios influyan efectivamente en la política de la Comunidad y al contrario pongan de relieve que tienen el mayor interés en el establecimiento entre ellos y esta organización de relaciones estrechas en el campo económico, comercial y financiero.

III. HACIA UNA COMUNIDAD AMPLIADA: PROBLEMAS VINCULADOS CON EL INGRESO DEL REINO UNIDO

Uno de los aspectos esenciales del problema de las relaciones de América Latina con la Comunidad está vinculado con las perspectivas de ampliación de dicha organización y más precisamente con las del probable ingreso del Reino Unido y de varios otros países europeos. Después del fracaso de dos tentativas sucesivas puede efectivamente considerarse que la solicitud de adhesión del Reino Unido encuentra en la actualidad una actitud más favorable por parte de los diversos países miembros de la Comunidad y que las negociaciones cuya apertura oficial se ha fijado para el 30 de junio de 1970, tienen las mejores posibilidades de llevar a un resultado positivo. Tal previsión se basa en particular sobre las disposiciones del comunicado adoptado por los Jefes de Estado o de Gobierno de los países miembros de la Comunidad al final de la Conferencia que se celebró en La Haya los días 1 y 2 de diciembre de 1969. En lo que concierne a las relaciones con Gran Bretaña, este comunicado declara que "los participantes han reafirmado su acuerdo respecto del principio de la ampliación de la Comunidad, tal como lo prevé el artículo 237 del Tratado de Roma. Los participantes convinieron en que los trabajos preparatorios indispensables para el establecimiento de una base de negociación común podrán llevarse a cabo dentro del plazo más conveniente y más rápido. Estos preparativos se llevarán a cabo por consentimiento común, inspirándose en el espíritu más positivo."^{1/} Por otra parte, los Jefes de Estado declararon que, en la medida que los países candidatos estén dispuestos a aceptar tanto los tratados y su finalidad política como las decisiones adoptadas desde su entrada en vigor, manifestaban su acuerdo en favor de la apertura de una negociación entre la Comunidad, por una parte, y los mismos países candidatos, por otra. En realidad se había convenido entre los gobiernos miembros de la Comunidad en las semanas que precedieron a la Conferencia de La Haya, establecer una estrecha vinculación entre el perfeccionamiento y el reforzamiento del mercado común, particularmente en los campos de la política agrícola y monetaria, y su ampliación.

Por su parte, la Comisión de la Comunidad había publicado el 1º de octubre de 1969 un dictamen sobre el problema del ingreso de nuevos miembros

^{1/} Véase "Comunidad Europea", Boletín Mensual de Información, Nº 55, Enero 1970.

en el cual confirmaba sus anteriores posiciones en favor de la ampliación, insistiendo simultáneamente en la necesidad para los países postulantes de formular desde el principio de las negociaciones su acuerdo de la aceptación de los logros comunitarios, es decir los Tratados y las decisiones adoptadas desde su entrada en vigor. Con respecto a los dos capítulos más importantes y donde se registran hechos nuevos desde 1967, (fecha de la última discusión de la solicitud inglesa de ingreso,) la política agrícola común y la política económica y financiera, el Informe de la Comisión formulaba la opinión de que la ampliación de la CEE no debía significar un atentado a los principios que los rigen, incluso si pueden adoptarse modalidades de aplicación.

Durante los primeros meses de 1970 y en base a las decisiones adoptadas en la Conferencia de La Haya, la Comisión ha elaborado varios informes de carácter técnico con miras a preparar la armonización de las posiciones de los gobiernos miembros de la Comunidad en las negociaciones con el Reino Unido. Más precisamente las proposiciones se han vinculado con los problemas siguientes: período transitorio, condiciones de la circulación de los productos agrícolas e industriales, unión económica y monetaria, aspectos institucionales etc. Estos informes han sido transmitidos al Consejo de Ministros para que este órgano disponga de los elementos y antecedentes necesarios a la definición de las bases de la negociación y apruebe los términos del mandato que se dará a la Comisión para llevar a cabo el proceso negociador. Por otra parte, se ha acordado en principio iniciar la negociación con el Reino Unido a fines del mes de junio o en los primeros días de julio próximo, y se estima que su duración podría ser de un año a dieciocho meses. Todo lo que precede indica que la candidatura del Reino Unido y de los otros países europeos que también presentaron una solicitud de ingreso a la Comunidad (Noruega, Dinamarca e Irlanda) se presenta ahora en un contexto global que puede calificarse de favorable, tomando en cuenta especialmente la voluntad política que parece existir por ambos lados de llegar a una decisión positiva, cualesquiera sean las dificultades por superar. Tal perspectiva pone de relieve la necesidad de examinar las posibles implicaciones para los países latinoamericanos de la ampliación de la Comunidad.

/Antes de

Antes de proceder a este examen conviene sin embargo referirse brevemente a las condiciones en las cuales se desarrollaron en 1962-1963 las primeras negociaciones entre el Reino Unido y la Comunidad, señalando cuales fueron los principales obstáculos de tipo económico a un acuerdo y la evolución que se ha podido registrar al respecto posteriormente. En forma general los motivos de desacuerdo se relacionaron con las condiciones de adopción por parte del Reino Unido de los principios básicos de la política agrícola común. En primer lugar la delegación inglesa solicitó un largo período de transición, susceptible de extenderse más allá de 1970, para adaptar su sector agrícola a las normas comunitarias. En particular dicha delegación indicó que no estaba en condiciones de aceptar el sistema de los precios comunes, entonces en curso de elaboración, para los principales productos agrícolas, pidiendo que se mantuviera durante el período transitorio el mecanismo nacional de precios garantizados y de subsidios a los productores, y un régimen de excepción en favor de las legumbres y frutas. En otras palabras el Reino Unido rechazaba las reglas fundamentales de la política agrícola común o por lo menos se pronunciaba en favor de su postergación por un tiempo de duración indeterminada.

La segunda serie de dificultades se manifestó en relación con el problema de las relaciones especiales que existían entre el Reino Unido y los países miembros del Commonwealth. La posición inglesa frente a la organización agrícola común se fundaba esencialmente en la necesidad de proteger el nivel de los precios internos, objetivo que podía lograrse sólo con el mantenimiento del mecanismo vigente de subsidio a los productores, (deficiency payments), junto con el sistema de acuerdos preferenciales en vigor con los países del Commonwealth en base a los cuales el Reino Unido estaba en condiciones de importar grandes cantidades de productos alimenticios a bajo costo. Al respecto este país manifestó su oposición a la idea de someter estas importaciones a las reglas de la política agrícola común (derechos de aduana y recargo móvil) y pidió que se adoptaran disposiciones especiales para preservar sus tradicionales fuentes de abastecimiento.

Los planteamientos del gobierno inglés durante las negociaciones de 1963-64 fueron consideradas como tendientes a la adopción en su favor de

/profundas modificaciones

profundas modificaciones en el Tratado de Roma y de las disposiciones adoptadas posteriormente. Al contrario, los países miembros de la Comunidad estimaron que no se podía ir más allá de algunas adaptaciones de las reglas comunitarias en vigor, sin que tales arreglos pudieran finalmente permitir al Reino Unido liberarse de las obligaciones fundamentales que implicaba la adhesión al Mercado Común. Finalmente el gobierno francés, invocando consideraciones políticas adicionales solicitó una postergación de las negociaciones con el Reino Unido por un período indefinido.

Conviene destacar, teniendo en cuenta las posibles repercusiones que pueda tener para América Latina el ingreso del Reino Unido a la Comunidad, que a pesar de la evidente evolución de tipo político que se ha registrado en los últimos años al nivel de los gobiernos miembros, particularmente en lo que concierne a uno de ellos, en un sentido más favorable a la postulación de este país, no se han modificado las posiciones de los Seis en lo que se relaciona con la necesidad de que los países postulantes acepten las normas fundamentales en que se basa el funcionamiento de la Comunidad. Como ya se ha señalado en los párrafos anteriores, tanto la Comisión en varios informes como los Jefes de Estado en la Declaración de La Haya, insistieron en que el ingreso del Reino Unido y de otros países europeos a la Comunidad no podría significar una alteración sustancial de las modalidades operacionales de dicha organización, particularmente en lo concerniente al sector agrícola.

Conviene a este respecto referirse al programa de trabajo que el Consejo de Ministros adoptó en sus sesiones de Abril y Mayo de 1970 en relación con la preparación de las posiciones de la Comunidad en las negociaciones con el Reino Unido y los otros países postulantes. En el documento sobre los problemas vinculados con el sector agrícola se insiste en que los principios básicos de la política agrícola común - mercado único, precios comunes para los principales productos, organización comercial uniforme frente a los terceros países y acceso prioritario en favor de los productos de la región - no deben estar amenazados por la ampliación de la Comunidad. En estas condiciones conviene plantear los problemas que pueden surgir en el campo comercial para los países latinoamericanos, particularmente en la perspectiva de una extensión al territorio de los nuevos miembros de las reglas actualmente vigentes en los diversos campos de la actividad comunitaria y en especial de la política agrícola común.

/Las consecuencias

Las consecuencias concretas e inmediatas de la aceptación del Reino Unido de los principios básicos de la política agrícola común se manifestarían, en primer lugar, en el plano interno con inevitables repercusiones en las relaciones comerciales del país con sus abastecedores exteriores. El problema fundamental reside en la adopción en el territorio inglés del sistema de precios vigente en la Comunidad para los principales productos agrícolas. Tomando en cuenta las diferencias importantes que caracterizan los niveles respectivos de los precios garantizados en el Reino Unido por una parte y en la Comunidad por otra parte se puede considerar que tal decisión ejercerá serios efectos sobre la estructura de los precios internos ingleses. El cuadro siguiente permite apreciar la amplitud de estas diferencias en lo que concierne a determinados productos. En ^{para el periodo} el caso del trigo común, la Comunidad aplica un precio de intervención de 98.75 dólares por tonelada métrica, comparado con un precio garantizado de sólo 68.50 dólares en el Reino Unido. Una diferencia todavía más acentuada existe en el caso del centeno, con niveles respectivos de 91.00 y 50.98 dólares o, en menor medida de la cebada para la cual se registran precios respectivos de 88.48 y 61.42 dólares. En el sector de las carnes, las diferencias son menores pero mantienen de todos modos un margen apreciable en favor de los productores de la Comunidad. La carne bovina tiene en la CEE un precio de orientación de 680 dólares por tonelada mientras los productores ingleses disponen de una garantía al nivel de 507.8 dólares.

En el caso de la carne de cerdo, los precios son respectivamente de 750 dólares en la Comunidad y de 640 dólares en el Reino Unido. Por último conviene señalar que si el régimen aplicable a la leche no se caracteriza por una gran diferencia de situaciones, se verifica al contrario una discrepancia particularmente acentuada en lo que concierne a la mantequilla, cuyo precio de garantía de 708,60 dólares la tonelada métrica en el Reino Unido alcanza a 1 735 dólares en la Comunidad.

/COMPARACION DE

COMPARACION DE PRECIOS DE GARANTIA EN
 GRAN BRETAÑA CON PRECIOS EQUIVALENTES
 EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Producto	1969 - 1970	
	Gran Bretaña	CEE
	(En dólares por tonelada métrica)	
Trigo duro	-	145.00 a/
Trigo común	68.50	98.75 b/
Cebada	61.42	88.48 b/
Maíz	-	95.94 b/
Centeno	50.98	91.00 b/
Remolacha azucarera	16.12	17.00 c/
Leche	96.30 j/	103.00 d/
Mantequilla	708.60 i/ 822.00 i/	1.735.00 e/
Res o ternera (peso en vivo)	507.8	680.00 f/
Carne de cerdo (peso bruto)	640.45	750.00 g/
Carnero y cordero	954.52	-
Huevos	595.99	-
Papas	35.73	-
Arroz	-	189.70 h/
Aceite de oliva	-	648.50 e/

Fuente: Foreign Agriculture, U.S. Department of Agriculture, March 16, 1970.

- a/ Precio mínimo de garantía a los productores; el precio básico de intervención es 117.50 dólares. La diferencia se explica por los subsidios directos a los agricultores.
- b/ Precios básicos de intervención.
- c/ Precio mínimo.
- d/ Precio de orientación para la leche con 3.7% de grasa entregada en la lechería.
- e/ Precio de intervención.
- f/ Precio de orientación.
- g/ Precio básico.
- h/ Precio de orientación.
- i/ Precios en el London Provision Exchange para la mantequilla de Australia y Nueva Zelanda y para la de Dinamarca, respectivamente.
- j/ Precio de garantía para "Standard Quantity" (cuota líquida de leche); no hay precio de garantía para el exceso que se destina a la elaboración.

Como ya se ha señalado, los planteamientos elaborados al nivel comunitario prevén que el Reino Unido deberá adoptar desde un principio el sistema de precios agrícolas vigentes en la Comunidad. Sin embargo teniendo en cuenta la casi imposibilidad para este país de adoptar en forma inmediata y total dichos precios, la Comunidad prevé que su aplicación podrá llevarse a cabo de modo progresivo a lo largo de un período transitorio cuya duración será determinada en el curso de las negociaciones. El ritmo de las aproximaciones sucesivas de los precios ingleses con los precios comunitarios tendrá que ser también definido en la misma oportunidad. La Comisión desearía que la primera aproximación entre en efecto tan pronto como sea posible después del ingreso efectivo del Reino Unido en la Comunidad y más precisamente antes del comienzo de la primera campaña agrícola posterior a la entrada en vigor del Tratado relativo a la ampliación de la CEE. Al final del período transitorio tanto el Reino Unido como los otros países europeos postulantes deberán aplicar los precios comunes en su integridad. Por otra parte, se ha excluido la posibilidad de que los países candidatos al ingreso participen en la discusión sobre el nivel de los futuros precios agrícolas antes de ser plenos miembros de la Comunidad, es decir durante las negociaciones previas a su adhesión.

En el plano interno uno de los efectos más notables de la adopción del Reino Unido de las normas básicas de la política agrícola común y particularmente de las relativas a los precios, es la obligación para este país de abandonar el mecanismo que está usando para fijar sus propios precios agrícolas. Este sistema, llamado "deficiency payment", se basa en el examen, llevado a cabo anualmente por el gobierno y las organizaciones profesionales, de la situación económica general y de las perspectivas de la agricultura nacional y en la fijación por el gobierno, generalmente, de acuerdo con los representantes del sector, de los precios de los principales productos agrícolas para asegurar a los productores una justa remuneración y para que la producción agrícola se adapte a las necesidades nacionales. Sin embargo los precios así fijados son diferentes y generalmente superiores a los precios que se forman libremente en el mercado, donde las importaciones están en condiciones de competir con la producción nacional.^{1/} Los precios que perciben los agricultores en el mercado

^{1/} Sujetos a los derechos de aduana aplicables a los productos procedentes de los países no pertenecientes al Commonwealth.

nacional están registrados y el gobierno les paga, en relación con las cantidades efectivamente vendidas, la diferencia entre dicho precio del mercado y el precio garantizado, lo que representa un pago compensatorio (deficiency payment). Conviene señalar que en ciertos casos este pago se efectúa dentro de determinados límites cuantitativos.

Las diferencias entre los métodos usados por el Reino Unido y la Comunidad para asegurar a sus productores niveles de precios considerados como suficientemente remunerativos son evidentes y con amplias implicaciones. En el sistema inglés la carga del financiamiento de los precios garantizados incumbe a la totalidad de los contribuyentes nacionales mientras en el sistema "europeo" se limita a los consumidores solamente. En el primer caso los consumidores pueden beneficiarse de precios que están en relación con las cotizaciones internacionales de los productos agrícolas; en el segundo los consumidores tienen que pagar los precios determinados al nivel comunitario con miras a preservar un nivel satisfactorio de ingreso a los productores. En estas condiciones el mercado inglés se caracteriza por una gama de precios al consumo apreciablemente más bajos que los vigentes en los mercados de la Comunidad para los principales productos agrícolas. Si se considera que el elemento básico de la política agrícola común es precisamente la unificación de los precios de los productos sometidos a dicha política - condición indispensable a su libre circulación entre los diversos países miembros de la Comunidad - puede fácilmente verificarse la incompatibilidad entre los dos mecanismos de sostenimiento de los precios. Efectivamente se ha previsto que los precios al consumo de los productos agrícolas sometidos a la política agrícola común deberán ir subiendo en forma progresiva en el mercado del Reino Unido, y que la aplicación del sistema vigente de garantía en este país tendrá que reducirse hasta desaparecer totalmente en el momento que estos mismos precios al consumo hayan alcanzado el nivel de los precios garantizados a la producción en la CEE.

La adopción de los precios comunitarios, aunque sea en forma progresiva, no puede dejar de ejercer una influencia directa sobre los precios al consumo de los productos agrícolas en el Reino Unido. Se ha señalado en un párrafo anterior que para la mayoría de los productos actualmente incluidos en la política agrícola común el nivel de los precios garantizados es notablemente superior a los precios garantizados en el Reino Unido.

/En estas

En estas condiciones, aunque no se disponga en la actualidad de estimaciones suficientemente precisas y detalladas al respecto, puede considerarse que el ingreso del Reino Unido tendrá como consecuencia un aumento de los precios agrícolas al consumo cuya amplitud será muy variable según los productos considerados. Los productos cuyos precios deberían registrar las alzas más notables son los cereales, la carne bovina y la mantequilla, para los cuales se ha indicado ya el nivel superior de la garantía vigente en la Comunidad con relación a la aplicada a los productores ingleses. En lo que concierne a la mantequilla y las carnes, productos que se caracterizan por una fuerte demanda en un país con un alto nivel de ingreso como es el mercado inglés, parece inevitable un aumento sensible de los precios al consumo. Esta situación, sin embargo, podría no presentarse en el caso de otros productos agrícolas, particularmente de los que tienen en el Reino Unido niveles de precios garantizados prácticamente comparables a los vigentes en la Comunidad, como la leche o el azúcar de betarraga y de los que no disponen en la Comunidad de la garantía que se les otorga en el Reino Unido como los huevos, la carne de cordero, las frutas y las verduras. Tomando en cuenta el hecho de que la adopción de la política agrícola común no debería normalmente tener incidencia apreciable sobre los precios de una serie de productos importantes, varias estimaciones^{1/} indican que el alza global del costo de la vida que podría ocurrir en el Reino Unido sería del orden de 3.5-4%. El nivel general de los precios agrícolas podría subir, según otras estimaciones, de 18 a 26% en su conjunto.^{2/} La implicación más importante para los actuales exportadores de productos agrícolas a este país del aumento de los precios vinculados con la adopción de las normas de la política agrícola común reside evidentemente en el alza de precios de los productos específicos que están exportando en grandes cantidades al Reino Unido. En lo que concierne a los países latinoamericanos el principal motivo de preocupación lo constituye la evolución probable de los precios de la carne bovina y de los cereales en el mercado inglés posteriormente a la introducción en este mismo mercado de los precios comunitarios. En el caso de las carnes bovinas la necesidad de respetar las normas vigentes al respecto en la Comunidad actuará directamente en el sentido de una sensible alza de los precios, mientras el aumento simultáneo de los precios de los cereales utilizados para la alimentación

^{1/} Commission of the European Communities: "Opinion submitted to the Council concerning the applications for membership from the United Kingdom, Ireland, Denmark and Norway" Agosto 1, 1969.

^{2/} Véase U.S. Department of agriculture: "Foreign agriculture" Marzo 16, 1970.

del ganado tendrá un efecto similar en forma indirecta. También conviene tomar en cuenta el hecho de que la introducción de la reglamentación comunitaria frente a las importaciones procedentes de terceros países elimina prácticamente la competencia de los productos del exterior. El aumento del precio de la carne bovina en el mercado inglés consecutiva al ingreso del Reino Unido en la Comunidad podría finalmente ser de gran amplitud si se cumple la previsión de ciertos expertos ingleses^{1/} que se refieren a una progresión de 50-70%. En el caso del trigo el mismo estudio proyectó un aumento de 70-80% de su precio interno.

De manera general, los efectos de un aumento notable de los precios de ciertos productos agrícolas deberían manifestarse en dos planos distintos, el de la demanda y el de la oferta. En lo que concierne a la evolución de la demanda parece razonable anticipar una cierta tendencia a la contracción de la misma, por lo menos a un aflojamiento mas o menos acentuado del ritmo de expansión del consumo. Ciertas estimaciones consideran probable un efecto restrictivo sobre la demanda de determinados productos agrícolas, ocasionado por el aumento de los precios, estimando que tal evolución, susceptible de acompañarse de una mayor demanda para otros productos agrícolas más baratos, podría ejercer efectos negativos sobre el nivel de ingreso de los agricultores ingleses. En segundo lugar puede razonablemente suponerse que la revalorización de los precios de ciertos productos agrícolas, como los que son de particular interés para las exportaciones latinoamericanas al Reino Unido, constituirá un estímulo a la expansión de las producciones correspondientes en este país. Conviene recordar al respecto que los sectores de la carne bovina y de los cereales están por otra parte involucradas en un Plan Nacional de desarrollo (1965-1970), que tiende a promover una expansión sostenida de estas producciones con miras a lograr un mejor coeficiente de autoabastecimiento y a mejorar la balanza de pagos del país. En estas condiciones la adopción de precios notablemente superiores a los que están vigentes en la actualidad debería constituir un impulso adicional para la agricultura nacional a aumentar su producción en estos ramos, contribuyendo simultáneamente a limitar en forma progresiva la necesidad de abastecimientos externos.

^{1/} Asher Winegarten, Chief Economist, National Farmers Union: "Into Europe: Farm hopes and doubts" The Times, London February 16, 1970.

La adopción, por el Reino Unido, de las normas básicas de la política agrícola común influirá sobre sus relaciones comerciales con terceros países no solamente por las modificaciones que puede provocar en la estructura de la demanda y de la oferta de determinados productos agrícolas en su propio mercado, sino también por la reglamentación que rige la importación en la Comunidad de productos agrícolas procedentes de países no miembros. En efecto el Reino Unido deberá aplicar a sus compras de productos agrícolas efectuadas en los terceros países el sistema existente en la Comunidad basado en derechos de aduana fijos y recargos móviles determinados periódicamente en función de la evolución de los precios registrados en los mercados de los países miembros y comparados con los precios oficiales correspondientes. En otras palabras, el Reino Unido, que importa actualmente importantes cantidades de productos alimenticios a precios internacionales, es decir en la mayoría de los casos sensiblemente inferiores a los precios garantizados a los productores nacionales, deberá someter dichas importaciones al mecanismo vigente en la Comunidad, que tiene como consecuencia final, en lo que concierne los productos agrícolas sometidos a una organización común de mercado, la de armonizar en forma casi completa los precios de los productos importados con los de los productos procedentes de la Comunidad. En el caso de que por consideraciones específicas, por ejemplo de tipo político, Gran Bretaña decidiera seguir importando de un país no miembro pero tradicional abastecedor, importantes volúmenes de productos agrícolas, debería efectuar al Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas transferencias equivalentes a los recargos móviles ("prelevements") que correspondan a sus importaciones extracomunitarias, con miras a participar en los gastos de la política agrícola común. Las consecuencias de tal mecanismo para los abastecedores exteriores del Reino Unido y particularmente para los países latinoamericanos pueden resultar muy graves; por una parte, la imposición de los gravámenes señalados dificultará el acceso de sus productos al mercado inglés por efecto de la eliminación de su ventaja relativa con relación a los productos locales, y por otra parte, la agravación del proteccionismo debe normalmente estimular la tendencia a un creciente autoabastecimiento. Este último efecto tiene las mejores posibilidades de concretarse cuando se

/trata de

trata de una agricultura con un grado elevado de productividad, que es el caso de la agricultura inglesa, en condiciones de reaccionar en forma positiva a nuevos intentivos. De todas maneras, tomando en consideración el alto coeficiente de dependencia del exterior que caracteriza al Reino Unido en el campo de los productos agrícolas, existe el peligro para los proveedores tradicionales de este país que el logro de una creciente tasa de autoabastecimiento, en la medida que no pueda obtenerse en el sólo cuadro nacional, se verifique en el marco de la Comunidad. A este respecto las perspectivas aparecen poco alentadoras en sectores como los de los cereales o de los productos lácteos para los cuales tanto el aumento potencial de la producción en el mismo Reino Unido como la capacidad productiva excedente existente en la Comunidad dejarán sin duda escasas posibilidades de exportación a los terceros países. En el caso contrario de productos que se caracterizan no solamente al nivel del Reino Unido sino de la Comunidad por una insuficiencia que se podría calificar de casi estructural de la oferta en relación con una demanda dinámica, el ingreso de este país en la Comunidad podría tener efectos más limitados, aunque como se ha señalado anteriormente, la adopción de las medidas arancelarias y equivalentes vigentes en la Comunidad dificulte en forma general el acceso de los productos de los terceros países al mercado inglés.

En los párrafos anteriores se ha señalado que en principio el Reino Unido debería someter sus importaciones de productos agrícolas procedentes de los terceros países a la reglamentación en vigor en la Comunidad para tales productos. Sin embargo, tomando en cuenta el carácter específico de las relaciones que existen entre el Reino Unido y sus antiguas dependencias conviene prever la adopción de disposiciones especiales destinadas a otorgar ciertas garantías a las exportaciones de estos países después de la incorporación de uno de sus principales mercados de exportación a la Comunidad. El problema de las llamadas "preferencias imperiales", cuyo alcance se definió especialmente en la Conferencia de Ottawa en 1932 constituirá sin duda uno de los aspectos más delicados de la negociación entre el Reino Unido y la Comunidad. Sin embargo ya se dispone de suficientes elementos de información al respecto para precisar en cuales términos se va a plantear este problema, cuya solución también concierne directamente a los intereses comerciales de los países latinoamericanos.

/Los países

Los países que gozan de "preferencias imperiales" en sus relaciones comerciales con el Reino Unido se caracterizan por una gran diversidad tanto en lo que concierne a su ubicación geográfica como a su grado de desarrollo económico. En base a esta diversidad y particularmente de las necesidades variables de cada uno en el plano económico puede considerarse que no se planteará en las negociaciones un régimen uniforme en favor de los países del Commonwealth sino varios tipos de medidas acordadas a problemas específicos susceptibles de derivar para cada uno o grupo de ellos del ingreso del Reino Unido en la Comunidad.

Conviene en primer lugar examinar el caso de los países del Commonwealth clasificados como desarrollados representados por Canadá, Australia y Nueva Zelanda. En forma general, tomando en cuenta varios factores como la aceleración del ritmo de crecimiento económico registrado por estos países en los últimos años y la progresiva diversificación de su comercio exterior, que ha tenido como efecto reducir de modo progresivo su dependencia del mercado inglés, las proposiciones elaboradas por la Comisión no prevén el mantenimiento de un régimen preferencial en su favor, salvo en lo que concierne a un determinado producto procedente de Nueva Zelanda, como se verá más adelante. En lo que concierne a los productos agrícolas exportados por estos países la Comisión de la CEE considera que la solución de los problemas que puede crear para ellos la ampliación de la Comunidad deberá estudiarse en el marco de acuerdos sobre productos al nivel mundial, mientras se proyecta la progresiva eliminación de las preferencias vigentes en el Reino Unido en beneficio de los productos manufacturados. Solamente se podrían elaborar algunas disposiciones provisionales aplicables a los productos de este grupo de países durante el período transitorio previsto para permitir a los nuevos miembros aplicar en forma progresiva las reglamentaciones comunitarias. A fines de dicho período transitorio el Reino Unido deberá aplicar a los productos procedentes de Canadá, Nueva Zelanda y Australia los derechos de la Tarifa Exterior Común.

El único producto susceptible, en lo que concierne a este grupo de países, de llevar a la adopción de medidas preferenciales es la manteca de Nueva Zelanda, a propósito de la cual la Comunidad está dispuesta a reconocer la existencia de un problema especial. En efecto,

/el mercado

el mercado inglés constituye en la actualidad el mercado casi exclusivo para este producto, pues absorbe el 85% de sus exportaciones totales. El convenio vigente dispone que el Reino Unido debe importar desde Nueva Zelandia un volumen mínimo de 170 000 toneladas de mantequilla al año, cantidad que corresponde a más de la tercera parte de las necesidades totales del país que son aproximadamente de 470 000 toneladas. En estas condiciones puede preverse la aprobación en favor de Nueva Zelandia de alguna medida especial con miras a permitirle seguir exportando al mercado inglés importantes cantidades de este producto. Al contrario los otros abastecedores tradicionales del Reino Unido en este sector, con la excepción de Dinamarca, Noruega e Irlanda que deben ingresar simultáneamente a la Comunidad, estarán sometidos en lo que concierne a sus exportaciones de mantequilla a este país a la reglamentación vigente en la Comunidad.

El segundo grupo de países que mantienen en la actualidad relaciones preferenciales con el Reino Unido está constituido por los países africanos miembros del Commonwealth (Kenya, Tanzania, Zambia, Uganda, Nigeria, Ghana). Las preferencias que benefician a estos países abarcan una muy extensa gama de productos primarios y semielaborados y consisten generalmente en una reducción de los derechos arancelarios aplicados por el Reino Unido bajo la cláusula de la nación más favorecida. Las importaciones más importantes efectuadas por este país en condiciones preferenciales desde los miembros africanos del Commonwealth son el café (Kenya, Uganda, Ghana, Nigeria); el tabaco en bruto (Tanganyika); los plátanos frescos (Ghana y Nigeria), el maní (Nigeria, Zambia, Tanganyika y Uganda) y el aceite de palma (Nigeria).

En lo que concierne a estos países se han manifestado en la Comunidad, particularmente en los informes preparatorios de la Comisión, posiciones en favor del establecimiento entre ellos y la futura Comunidad ampliada de un régimen preferencial del tipo del concluido con los países africanos firmantes de la Convención de Yaoundé. En las discusiones que se desarrollaron en el Consejo a este respecto, ciertos gobiernos de los países miembros insistieron en que la admisión de los países africanos del Commonwealth a un régimen de asociación no debería perjudicar los intereses de los países africanos que ya tienen un régimen de asociación con la Comunidad. En otras palabras, el otorgamiento a estos nuevos países de relaciones preferenciales

/no debería

no debería acompañarse de una limitación de las ventajas ya concedidas tanto en el campo comercial como financiero en el marco de la Convención de Yaoundé. La Comisión considera que el contenido de una asociación con los países africanos del Commonwealth solamente podría ser definido después del ingreso del Reino Unido, en el cuadro de discusiones en el seno de la Comunidad ampliada, limitándose a indicar que debería incluir los elementos de una política de cooperación y prever instituciones comunes. Considerando que las actuales Convenciones de Yaoundé y de Arusha vencen en 1975 y que las negociaciones para su renovación deben iniciarse en 1973, la Comisión estima que convendría aprovechar el lapso por transcurrir hasta esta fecha para preparar las bases de la asociación que se podría proponer a los países africanos del Commonwealth interesados por esta fórmula. Las posiciones adoptadas por las autoridades de la Comunidad frente a este problema y que se ha señalado en el párrafo anterior expresan la resolución de referirse solamente al cuadro general de la asociación sin entrar a precisar previamente el contenido concreto que podría tener tal régimen. En estas condiciones conviene plantear las diversas alternativas posibles susceptibles de surgir durante las negociaciones futuras al respecto y poner de relieve sus eventuales implicaciones para los países latinoamericanos. Si se considera que el objetivo fundamental del futuro régimen de asociación en favor de los miembros africanos del Commonwealth deberá ser el de preservar las ventajas comerciales de que están gozando en la actualidad en el marco de sus relaciones preferenciales con el Reino Unido, podría estimarse que bastaría adoptar medidas que aseguren el mantenimiento en dicho mercado de los actuales beneficios de estos países para que sea cumplido tal objetivo. En realidad parece poco probable, suponiendo que los países africanos del Commonwealth firmaran el futuro convenio de asociación con la Comunidad en su conjunto, limitar el área geográfica de aplicación de sus preferencias al solo territorio del Reino Unido. En tal caso difícilmente podría referirse a una asociación de estos países con la Comunidad que en realidad no asumiría ningún compromiso por lo menos de tipo comercial en su favor.

/Por otra

Por otra parte, se ha señalado que ciertos gobiernos miembros de la Comunidad han insistido en que el otorgamiento de un régimen de asociación a los países africanos del Commonwealth no debería significar una disminución de las ventajas que beneficia a los países africanos firmantes de la Convención de Yaoundé. En el caso que la futura convención extendiera las preferencias a los países africanos del Commonwealth, los países miembros de la Convención de Yaoundé podrían efectivamente considerar que la admisión de estos nuevos países tiene por efecto reducir sus propias ventajas en la medida que las tendrían que compartir con ellos en el mercado de los actuales países miembros de la Comunidad.

En estas condiciones el elemento central de la futura convención de asociación entre la Comunidad y los países africanos del Commonwealth podría consistir en la adopción al nivel de la Comunidad ampliada, en favor de dichos países, de un conjunto de medidas arancelarias preferenciales para sus productos que representen una gama de beneficios comparables a los que están gozando en la actualidad en el mercado inglés. Al mismo tiempo que lograrían mantener las relaciones preferenciales que existan entre ellos y el Reino Unido, los países africanos del Commonwealth estarían en condiciones, gracias a una fórmula de este tipo, de beneficiarse de las mismas ventajas en el mercado de los otros países miembros de la Comunidad.

En otras palabras la adopción de tal sistema representaría para los países del Commonwealth la apertura de nuevos mercados en condiciones preferenciales y probablemente apreciables oportunidades de exportación, en especial en el campo de los productos tropicales. Por su parte, los países latinoamericanos tendrían que enfrentar en la Comunidad una competencia aún más intensa cuyos efectos reforzarían los que se derivan de las preferencias especiales de que gozan los países miembros de la Convención de Yaoundé. Puede efectivamente anticiparse que la reducción sea parcial y limitada de los obstáculos arancelarios a la importación de los productos tropicales procedentes de los países africanos del Commonwealth tendrá como efecto en el mercado de los países actualmente miembros de la Comunidad de desplazar por lo menos en forma parcial las importaciones desde zonas que no mantienen con ellos relaciones de tipo preferencial, y particularmente desde América Latina.

/Por último

Por último conviene referirse al caso de los países del Caribe del área latinoamericana, miembros del Commonwealth, cuyos productos también gozan de un régimen preferencial en el mercado del Reino Unido. Los arreglos preferenciales que existen al respecto y que se determinaron en 1932 en el marco del Tratado de Ottawa competen esencialmente a los productos siguientes: azúcar, bananas, frutas cítricas, café, ron, tabaco y petróleo. En realidad el problema fundamental que tendrá que solucionarse con motivo de las negociaciones entre la Comunidad y el Reino Unido está vinculado con el azúcar y los bananos y desde ahora se puede considerar que las medidas específicas en favor de los países del Caribe se limitarán a estos dos productos. En lo que concierne al azúcar, que representó en 1967 el 46% de las exportaciones totales de estos países (al 68% de las de Barbados), el Reino Unido se ha comprometido a comprar anualmente un volumen de 1.8 millones de toneladas a un precio negociado que era en 1969 superior casi en 50% al precio internacional. Por otra parte el "Commonwealth Sugar Agreement" Acuerdo sobre el Azúcar de la Comunidad Británica, autoriza la importación con derechos aduaneros reducidos del azúcar procedente de los países del Caribe. En el caso de que el Reino Unido tuviera que renunciar a las disposiciones de este acuerdo y aplicar estrictamente las normas vigentes en la Comunidad en lo que concierne a este producto tendría que recurrir a los excedentes existentes en la Comunidad e importar eventualmente cantidades complementarias procedentes del Caribe al precio mundial, o sea a un precio muy inferior al garantizado por el Convenio. Es evidente que en tal eventualidad los productores del Caribe registrarían una apreciable contracción de sus ingresos de exportación por concepto no solamente de un menor volumen exportado sino también de un más bajo valor unitario. Conviene por último señalar que las importaciones de azúcar procedentes del Caribe corresponden en la actualidad a las dos terceras partes del consumo total del Reino Unido y que el resto proviene de la producción nacional estrictamente controlada. Por su parte la Comunidad dispone de cuantiosos excedentes de este producto, cuya producción no está todavía en condiciones de limitar a pesar de varias proposiciones de la Comisión con esta finalidad.

También plantea un problema especial otro producto exportado por el Caribe, el banano, que constituye el rubro esencial de exportación para varios países de la región, particularmente Jamaica, Grenada, St. Vincent, Santa Lucía y Dominica. Dos tipos de disposiciones aseguran al banano

/exportado por

exportado por estos países un régimen preferencial en el mercado del Reino Unido: por una parte, un acceso libre de derechos y por otra parte, la imposición de restricciones cuantitativas a las importaciones procedentes de la zona dólar, es decir, de los productores latinoamericanos.^{1/} La aplicación de la Tarifa Externa Común que es actualmente de 20% tendría efectos muy graves para él en la medida que la pérdida del libre acceso se acompañaría de condiciones de competencia particularmente serias por parte del producto de origen latinoamericano que se caracteriza por una productividad superior.

La Comisión de la CEE, antes de la apertura de las negociaciones con el Reino Unido, ha reconocido la necesidad de adoptar disposiciones específicas en favor de las exportaciones de los países del Caribe del área latinoamericana. Dicha Comisión ha excluido la posibilidad de mantener en su forma actual las preferencias otorgadas por el Reino Unido a estos países, de las cuales la relativa al azúcar es totalmente incompatible con la organización de mercado que existe para este producto en la Comunidad. Al contrario de la fórmula de asociación que se plantearía a los países africanos del Commonwealth, según la Comisión la fórmula susceptible de proponerse a los países del Caribe sería la de acuerdos específicos sobre productos. Sin embargo al momento de redactar este informe no se dispone de otros elementos de información en cuanto al contenido del futuro régimen preferencial susceptible de otorgarse a los países del Caribe.

^{1/} Para las importaciones desde el área dólar (países latinoamericanos) se ha fijado anualmente una cuota de 4 000 toneladas, dentro de una importación total que alcanza a 350 000 toneladas anuales.