

NACIONES UNIDAS

**COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
GENERAL
LC/G.1981
LC/WAS/L.36
30 de septiembre de 1997
SÓLO ESPAÑOL

**BARRERAS QUE IMPONEN LOS ESTADOS UNIDOS
A LAS EXPORTACIONES PROCEDENTES DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
1995***

* Preparado por la Oficina de la CEPAL en Washington, D.C.

96-9-855

ÍNDICE

	<u>Página</u>
PREFACIO	1
I. INTRODUCCIÓN	3
II. POLÍTICAS DE IMPORTACIÓN	5
III. NORMAS Y REQUISITOS	15
IV. SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN	21

PREFACIO

En virtud del artículo 303 de la Ley sobre Aranceles y Comercio de 1984 de los Estados Unidos, se sentó un precedente que fue inmediatamente imitado. Según esta ley, la Oficina del Representante Comercial de ese país debe presentar un informe anual al Comité de Hacienda del Senado y al Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara sobre las barreras importantes que deben encarar las exportaciones de los Estados Unidos en todo el mundo.

Siguiendo ese ejemplo, los servicios de la Comisión Europea elaboran un informe anual sobre las barreras comerciales y las prácticas desleales estadounidenses. El Consejo de la Estructura Industrial del Japón publica también un informe anual sobre las prácticas comerciales desleales de sus principales interlocutores comerciales. El Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá edita un registro anual de las barreras comerciales estadounidenses.

El presente informe, que publica periódicamente la Oficina de la CEPAL en Washington, contribuye a la transparencia, mediante la identificación de las barreras comerciales que deben confrontar las exportaciones de América Latina y el Caribe en el mercado de los Estados Unidos. En momentos en que los países del hemisferio luchan por establecer el Área de Libre Comercio de las Américas, en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión, es oportuno considerar las medidas comerciales restrictivas que encaran las exportaciones de América Latina y el Caribe en los Estados Unidos.

La lista de barreras no es exhaustiva, pero comprende las tres que se consideraron más importantes de las ocho categorías utilizadas en el informe del Representante Comercial: políticas de importación, normas y subvenciones a la exportación. En caso necesario, en posteriores informes de la CEPAL se incluirán las cinco categorías restantes.

I. INTRODUCCIÓN

En el presente informe se destacan las medidas comerciales estadounidenses de mayor importancia para América Latina y el Caribe, y se actualiza la información que figura en un anterior informe de la CEPAL.¹ La clasificación de las medidas comerciales restrictivas se realizó sobre la base de la que figura en la publicación anual del Representante Comercial de los Estados Unidos, titulada National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. El Representante Comercial de los Estados Unidos utiliza ocho categorías de barreras comerciales, a saber:

- Políticas de importación (por ejemplo, aranceles y demás cargas a la importación, restricciones cuantitativas, trámite de licencias de importación, barreras aduaneras)
- Normas, pruebas, etiquetado y certificación (por ejemplo, aplicación restrictiva innecesaria de normas fitosanitarias)
- Compras del sector público (por ejemplo, políticas que propugnan la compra de productos nacionales y licitaciones restringidas)
- Subvenciones a la exportación (por ejemplo, financiación de la exportación en condiciones preferenciales y subvenciones a la exportación agrícola que desplazan a otras exportaciones extranjeras en mercados de terceros países)
- Falta de protección de la propiedad intelectual (por ejemplo, regímenes deficientes de patentes, derechos de autor y marcas registradas)
- Barreras a los servicios (por ejemplo, reglamentación de corrientes de datos internacionales, restricciones al uso del procesamiento de datos del extranjero)
- Barreras a la inversión (por ejemplo, limitaciones de la participación extranjera en el capital social, prescripciones en materia de contenido nacional y exportación y restricciones sobre la transferencia de ingresos y capital)
- Otras barreras (las que incluyen más de una de las mencionadas o afectan a un solo sector)

Entre estas categorías, el presente informe se concentrará en las medidas que más atañen a América Latina y el Caribe: políticas de importación, normas y subvenciones a la exportación.

¹ CEPAL, Barreras que imponen los Estados Unidos a las exportaciones procedentes de América Latina y el Caribe, 1994 (LC/G.1861), Santiago de Chile, 14 de junio de 1995.

II. POLÍTICAS DE IMPORTACIÓN

Aranceles

En general, los aranceles estadounidenses no constituyen barreras importantes para las exportaciones de América Latina y el Caribe. De hecho, el promedio de los aranceles comerciales de los Estados Unidos para todos los artículos de importación se redujo a 3.18% en 1994 y 2.51% en 1995, de 3.27% que registraba en 1992, y los derechos recaudados por las exportaciones latinoamericanas y del Caribe han disminuido aún más.

En el cuadro 1 se indica el promedio de los aranceles pagados por los países de la región. Pese a que el arancel medio es por lo general bajo, éste varía considerablemente por producto, y ciertos productos de exportación de América Latina y el Caribe están sujetos a aranceles elevados; tal es el caso de las prendas de vestir, los textiles, el tabaco, el calzado y las cerámicas.

Textiles y vestido

Como parte de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido entró en vigencia el 1º de enero de 1995. Dicho acuerdo reemplazó al Acuerdo Multifibras (AMF), como un acuerdo de duración limitada de diez años para la integración progresiva de los textiles y el vestido en los acuerdos de la OMC. De conformidad con el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, los Estados Unidos integrarán en tres etapas un porcentaje específico de productos textiles y prendas de vestir, y los productos restantes para el 1º de enero del año 2005. Una vez integrados, sólo se podrán aplicar contingentes de conformidad con los procedimientos de salvaguardia regulares de la OMC.²

El 1º de marzo de 1995, se comunicaron al Órgano de Supervisión de los Textiles de la OMC los contingentes fijados por los Estados Unidos. Conforme al programa estadounidense, el 89% de todas las prendas de vestir sujetas a contingentes en 1990 no se integrarán a las normas regulares de la OMC sino hasta el año 2005.

² Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints (Investigation N° 332-325), Washington, D.C., diciembre de 1995, p. 3-3.

Cuadro 1

**DERECHOS ESTIMATIVOS RECAUDADOS POR IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES
DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995**

País	Importaciones (miles de dólares)	Equivalente ad valorem
América Latina y el Caribe	103 423 874	1.51
América del Sur		
Argentina	1 761 257	1.57
Bolivia	256 795	0.83
Brasil	8 998 708	2.96
Chile	1 874 593	1.23
Colombia	3 807 348	1.28
Ecuador	1 939 218	0.36
Guyana	102 692	0.41
Paraguay	54 931	0.27
Perú	965 370	2.94
Suriname	100 108	0.01
Uruguay	167 488	3.16
Venezuela	9 213 789	0.59
América Central y México		
México	61 721 000	0.84
Belice	51 172	1.40
Costa Rica	1 841 767	3.00
El Salvador	813 109	7.65
Guatemala	1 514 566	5.29
Honduras	1 440 657	5.67
Nicaragua	237 731	5.25
Panamá	300 478	1.36
Caribe		
Antillas Neerlandesas	263 038	0.32
Aruba	289 308	0.57
Bahamas	143 937	0.14
Barbados	37 495	1.08
Haití	129 230	3.33
Jamaica	837 702	3.76
República Dominicana	3 385 121	4.21
Saint Kitts y Nevis	22 417	0.43
Santa Lucía	35 124	7.81
Trinidad y Tabago	1 068 419	0.27
Otros países del Caribe	56 245	1.02

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 2

**IMPORTACIONES DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR
DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1995**

País	Importaciones en 1994 (en millones de metros ²)	Importaciones en 1995 (en millones de metros ²)	Tasa de crecimiento (en porcentaje)
Brasil	216.3	152.8	-29.4
Colombia	106.3	104.5	-1.7
Costa Rica	284.0	312.5	10.0
El Salvador	200.7	275.7	37.4
Guatemala	194.7	203.8	4.7
Honduras	220.5	337.9	53.3
Jamaica	201.9	228.0	13.0
República Dominicana	608.4	710.3	16.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Major Shippers Report, Washington, D.C., 1995.

Sin embargo, los Estados Unidos son el único país miembro de la OMC que ha impuesto hasta ahora nuevos contingentes en virtud de los procedimientos de salvaguardia del acuerdo.³ En 1995, los Estados Unidos determinaron que nueve categorías de su producción nacional habían sido perjudicadas o amenazadas como consecuencia de las importaciones. Ese mismo año, los Estados Unidos establecieron contingentes de salvaguardia frente a los productos importados de Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica y República Dominicana.⁴

Legislación comercial correctiva

Los derechos antidumping y compensatorios han desempeñado una función cada vez más amplia en los Estados Unidos. En 1995, se aplicaron veinticinco nuevas medidas, cinco de las cuales afectaron a los países latinoamericanos.

Cuando una industria estadounidense considera que un producto de importación se vende a menos de su justo valor, o que es subvencionado por un gobierno extranjero, puede formular una petición de derechos antidumping y compensatorios al Departamento de Comercio y a la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. El sector nacional reclama que está resultando perjudicado, que está

³ Tribunal de Cuentas de los Estados Unidos, International Trade (GAO/T-NSIAD-96-122), Washington, D.C., 13 de marzo de 1996, p. 9.

⁴ Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, 1996 Trade Policy Agenda and 1995 Annual Report, Washington, D.C., 1996, p. 43.

siendo amenazado, o que se está impidiendo el establecimiento de una industria interna con la aplicación de las medidas mencionadas.

Luego de concluida una revisión inicial, se decide preliminarmente rechazar la petición y abandonar el caso o bien reconocer que han existido casos de dumping o subvenciones, que han dañado o que perjudicarán a la industria nacional. En ese momento se impone un derecho preliminar. En relación con los casos de antidumping, el monto del derecho debe ser equivalente a la diferencia entre el precio del producto en el mercado interno y el precio de importación en los Estados Unidos. Cuando se trata de derechos compensatorios, éstos deben ser equivalentes a la subvención por unidad producida. Luego se lleva a cabo un examen final y se determinan los derechos definitivos de la misma manera antes mencionada si se mantiene vigente el derecho preliminar. Si la decisión desestima el caso, se devuelven todas las fianzas enviadas a la oficina de aduanas de los Estados Unidos durante el período de derechos temporales.

Los países de América Latina han planteado varias inquietudes en relación con la interpretación y aplicación de estas dos medidas en los Estados Unidos. La redacción de las leyes otorga gran libertad al Departamento de Comercio y a la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos para determinar factores tan importantes como qué constituye un perjuicio material y cuál debe ser el monto adecuado de los derechos antidumping y compensatorios. Si bien el monto de los derechos impuestos debería revisarse cada año, a menudo se producen demoras, por lo que los exportadores extranjeros se ven obligados a pagar más de lo debido hasta que se estudian los casos y se ajustan los derechos. Como se observa en los cuadros 3 y 4, los derechos antidumping y compensatorios suelen mantenerse durante muchos años. Dadas estas incertidumbres, cualquier medida comercial correctiva o amenaza de la aplicación de una medida de esa naturaleza puede actuar como una barrera al comercio ya sea con o sin justificación.

Una vez impuestos, los derechos antidumping y compensatorios pueden tener repercusiones significativas tanto en los Estados Unidos como en el país exportador. Por ejemplo, de acuerdo con un estudio reciente realizado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, la medida correctiva impuesta al jugo de naranja concentrado congelado de Brasil ocasionó pérdidas de 10.6 millones de dólares a los consumidores de tal producto debido a los precios más elevados. Dicha Comisión estimó también que las importaciones brasileñas bajaron 75% durante el período posterior a la aplicación de la medida antidumping.⁵

⁵ Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, The Economic Effects of Antidumping and Countervailing Duty Orders and Suspension Agreements (Investigation N° 332-344), Washington, D.C., junio de 1995, pp. 6-4 y 6-5.

Cuadro 3

DERECHOS COMPENSATORIOS VIGENTES EN FEBRERO DE 1996

País	Fecha de entrada en vigencia	Artículo
Argentina	4/4/83	Lana
	22/11/84	Ciertos tubos y caños para la explotación petrolera
	2/10/90	Cuero
Brasil	16/3/76	Aceite de risino
	15/3/77	Hilado de algodón
	4/4/80	Arrabio
	22/10/85	Herramientas de labranza
	15/5/86	Moldes para la construcción
	8/1/87	Planchas y flejes de bronce
	22/3/93	Planchas de acero al bismuto y plomo laminadas en caliente
	17/8/93	Planchas de acero al carbón cortadas a medida
Chile	19/3/87	Claveles corrientes
México	12/12/86	Utensilios de cocina POS
	17/8/93	Planchas de acero al carbón cortadas a medida
Perú	23/4/87	Dalias borla
Venezuela	22/8/88	Barras de refuerzo
	10/5/93	Ferrosilicio

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 4

DERECHOS ANTIDUMPING VIGENTES EN FEBRERO DE 1996

País	Fecha de entrada en vigencia	Artículo
Argentina	13/11/85	Alambre de púa
	23/11/84	Alambrón de acero al carbono
	26/5/89	Tuberías rect.
	26/9/91	Metal silícico
	3/8/95	Tubos sin costura
	11/8/95	Ciertos tubos y caños para la explotación petrolera
Brasil	12/1/87	Planchas y flejes de bronce
	17/12/86	Accesorios para tubos soldados a tope
	2/11/92	Tubos circ. soldados de acero no aleado
	9/5/86	Moldes para la construcción
	19/8/93	Planchas de acero cortadas a medida
	14/3/94	Ferrosilicio
	22/3/93	Acero al bismuto y plomo
	10/7/90	Nitrocelulosa
	5/5/87	Jugo de naranja
	21/5/86	Accesorios para tubos
	31/7/91	Metal silícico
	22/12/94	Silicomanganeso
	21/2/95	Barras de acero inoxidable
3/8/95	Tubos sin costura	
28/1/94	Alambrón de acero inoxidable	
Chile	20/3/87	Claveles corrientes
Colombia	18/3/87	Flores frescas cortadas
Ecuador	18/3/87	Flores frescas cortadas
México	30/8/90	Cemento
	2/11/92	Tubos circ. soldados de acero no aleado
	2/12/86	Utensilios de cocina
	19/8/93	Planchas de acero cortadas a medida
	23/4/87	Flores frescas cortadas
	11/8/95	Ciertos tubos y caños para la explotación petrolera
Venezuela	25/3/93	Cables de acero
	24/6/93	Ferrosilicio
	2/11/92	Tubos circ. soldados de acero no aleado

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones

La situación con respecto a los acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones se ha mantenido invariable desde 1993. La amenaza de recurrir a los derechos antidumping y compensatorios suele obligar a los países a negociar este tipo de acuerdos a fin de evitar sanciones. Si bien se consideran menos perjudiciales para los países exportadores que la legislación comercial correctiva, estos acuerdos a menudo reprimidos son ciertamente contrarios al espíritu del libre comercio. Los productos más afectados en América Latina y el Caribe son el acero y las máquinas herramientas. Durante muchos años los Estados Unidos mantuvieron este tipo de acuerdos para el acero con Brasil, Venezuela, México y Trinidad y Tabago, pero caducaron en 1992, lo que desencadenó una serie de demandas de medidas antidumping por parte de la industria siderúrgica estadounidense.

Contingentes azucareros que pueden ingresar a los Estados Unidos con el pago de arancel

Como parte del programa azucarero, año a año los Estados Unidos establecen contingentes para los países que exportan azúcar. Los países sujetos a contingentes reciben trato de nación más favorecida y pagan un derecho de 0.625 centavos la libra (sin refinar). Si las exportaciones superan los contingentes, se aplica un gravamen de 16 centavos la libra (sin refinar).

La mayoría de los países de América Latina y el Caribe estaban exentos de pagar los 0.625 centavos ya que estaban acogidos al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), pero éste expiró el 30 de julio de 1995. Actualmente todos los países incluidos en este programa deben pagar el derecho de 0.625 centavos. En caso de reinstaurarse el SGP, se reembolsarían los derechos pagados. El único país de América Latina que no disfruta de este beneficio conforme al SGP es Brasil, dada su ventaja competitiva en materia de producción azucarera.

En el cuadro 5 se indica la asignación por países de azúcar refinada y sin refinar, como porcentaje de las importaciones totales de los Estados Unidos, sobre la base de las características históricas del comercio con este país. El total de azúcar importada que puede ingresar a los Estados Unidos con bajos impuestos entre el 1º de octubre de 1995 y el 30 de septiembre de 1996 es 2 017 195 toneladas métricas. El total de azúcar importada que puede ingresar a los Estados Unidos procedente de América Latina y el Caribe durante el período 1995-1996 es equivalente al total importado entre 1994 y 1995 por los Estados Unidos de todos los países productores de azúcar. Durante el período 1995-1996, América Latina y el Caribe aportarán más de 65% de las importaciones de azúcar de los Estados Unidos.⁶

⁶ Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, Allocation of Tariff-Rate Quota for Raw Cane Sugar, Washington, D.C., junio de 1996.

Cuadro 5

**CONTINGENTES AZUCAREROS QUE PUEDEN INGRESAR A LOS
ESTADOS UNIDOS CON PAGO DE ARANCEL**

(1º de octubre de 1995 al 30 de septiembre de 1996)

País	Porcentaje de las importaciones totales de los Estados Unidos	Toneladas métricas
Argentina	4.4	95 866
Barbados	0.6	12 311
Belice	1.1	24 524
Bolivia	0.8	17 836
Brasil	14.9	323 270
Colombia	2.5	53 507
Costa Rica	1.5	33 442
Ecuador	1.1	24 524
El Salvador	2.7	57 966
Guyana	1.2	26 753
Guatemala	4.9	107 014
Haití	0.3	7 258
Honduras	1.0	22 295
Jamaica	1.1	24 524
México	0.3	7 258
Nicaragua	2.2	46 818
Panamá	2.7	57 825
Paraguay	0.3	7 258
Perú	4.2	91 407
República Dominicana	16.2	350 940
St. Kitts y Nevis	0.3	7 258
Trinidad y Tabago	0.6	15 606
Uruguay	0.3	7 258
Total de América Latina y el Caribe	65.5	1 422 718

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos.

Artículo 301: disposiciones

El principal estatuto de los Estados Unidos que permite investigar unilateralmente las prácticas comerciales desleales que afectan a la exportación de bienes o servicios estadounidenses se enmarca dentro del artículo 301 de la Ley de Comercio de 1974. En virtud del artículo 301, el Representante Comercial de los Estados Unidos está facultado para tomar medidas frente a las prácticas irracionales, injustificadas o discriminatorias que gravan o restringen el comercio estadounidense. Una vez que se ha formulado una petición al Representante Comercial, o cuando éste mismo inicia el proceso, se puede comenzar a investigar la política o medida impuesta por el gobierno extranjero. Durante cada investigación, el Representante Comercial debe consultar con el gobierno extranjero afectado. Si luego de concluida la investigación, o aplicados los procedimientos de solución de controversias disponibles, no se llega a un acuerdo, el Representante Comercial está facultado para aplicar la cantidad necesaria de restricciones comerciales de peso, como la imposición de derechos o aranceles a las importaciones.

Por ejemplo en enero de 1996, los Estados Unidos iniciaron una investigación en virtud del artículo 301 sobre las prácticas de Costa Rica y Colombia respecto de la exportación de bananos a la Unión Europea (UE). Los Estados Unidos sostienen que los contingentes para los bananos importados de Costa Rica y Colombia en la Unión Europea perjudican a las empresas bananeras con sede en los Estados Unidos, al restringir el acceso equitativo al mercado de la Unión Europea. Si bien los Estados Unidos reconocieron un progreso real, mediante cambios en el régimen bananero, como consecuencia de las consultas iniciadas en 1995, aún consideran que este régimen constituye una práctica irracional y discriminatoria.

Super 301

Recientemente se extendió hasta 1997 la Super 301 de la Ley general de comercio y competitividad de 1988. La Super 301 obliga al Representante Comercial de los Estados Unidos a identificar cualquier "práctica prioritaria" de un gobierno extranjero cuya eliminación pudiese originar el mayor aumento de las exportaciones estadounidenses. En el informe de la Super 301 de 1995 no se incluyen los países de América Latina y el Caribe que merecen la designación de "práctica prioritaria". En dicho informe sólo se menciona el caso sobre el acceso de pequeñas empresas de distribución al mercado mexicano, puesto que actualmente está siendo incorporado en los procedimientos de solución de controversias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).⁷

Especial 301

De conformidad con el artículo 301 especial, el Representante Comercial de los Estados Unidos debe identificar aquellos países que niegan la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual. Los países cuyas políticas repercuten negativamente en los productos estadounidenses son denominados países "prioritarios" y deben investigarse en virtud del artículo 301. Ningún país puede designarse "prioritario" cuando se ha esforzado por entablar negociaciones serias con el Representante

⁷ Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, 1996 Trade Policy Agenda and 1995 Annual Report, Washington, D.C., 1996, p. 125.

Comercial de los Estados Unidos. Aquellos países en peligro de recibir la designación de "prioritario" se registran en listas de vigilancia que son actualizadas anualmente por el Representante Comercial.

En 1995 los Estados Unidos advirtieron avances en los asuntos de derechos de propiedad intelectual de varios países latinoamericanos. Se citó a Costa Rica, Panamá, México y Colombia dado que enmendaron su legislación de derechos de propiedad intelectual. En tanto, se felicitó a Paraguay por haberse incorporado a los convenios internacionales sobre los derechos de propiedad intelectual. La nueva ley sobre patentes de Brasil le permitió ser eliminado de la "lista prioritaria de vigilancia". No obstante, los Estados Unidos han manifestado su preocupación dado que Argentina no ha mejorado su legislación. Hasta mayo de 1996, Argentina es el único país latinoamericano que figura en la "lista prioritaria de vigilancia", aunque varios otros se encuentran en la "lista de vigilancia" del segundo nivel, a saber, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Paraguay, Perú y Venezuela.

III. NORMAS Y REQUISITOS

Muchas son las normas y los requisitos que dificultan las exportaciones a los Estados Unidos. La complejidad del sistema puede atribuirse en parte a tres niveles independientes de reglamentos: federal, estatal y local. Los reglamentos de distintas jurisdicciones suelen ser contradictorios o superponerse innecesariamente. Se estima que más de 44 000 autoridades federales, estatales y locales velan por el cumplimiento de unas 89 000 normas aplicables a productos destinados a sus jurisdicciones.⁸ Estas barreras estructurales, aunque involuntarias, aún originan grandes obstáculos para aquellas empresas extranjeras que intentan ingresar al mercado estadounidense.

A continuación se examinan aquellas normas estadounidenses que han tenido mayor repercusión en las exportaciones de América Latina y el Caribe. Estas barreras se relacionan cada vez más con la protección al consumidor o al medio ambiente. Los casos descritos más abajo constituyen sólo una muestra de los muchos requisitos técnicos y reglamentarios que dificultan el acceso al mercado estadounidense.

Reglamentos fitosanitarios

Los reglamentos fitosanitarios que se aplican a las frutas y verduras plantean varias dificultades a las exportaciones de América Latina y el Caribe. El ingreso al mercado estadounidense es un proceso oneroso e intrincado, que puede llevar años. Los exportadores deben financiar todos los gastos en que incurre el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos por concepto de investigación y aprobación de los productos. Una vez que se propone y publica una norma en el Registro Federal, se fija un plazo de 90 días para formular observaciones, después del cual se puede publicar definitivamente la norma y fijar una fecha legal de entrada en vigor. En caso de que el exportador logre tener acceso al mercado, todos los embarques de frutas y verduras están sujetos a un proceso de inspección tanto en el país de origen como en los puertos aduaneros autorizados que además pueden retrasar el proceso.

Aguacates

Aún se siguen aplicando restricciones a la importación de aguacates mexicanos. Los Estados Unidos han prohibido la importación de aguacates mexicanos desde 1914, pero desde el 27 de julio de 1993, autorizó a hacerlo al estado de Alaska.⁹

⁸ Canadá, Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional, Register of U.S. Barriers to Trade, 1995, Ottawa, 1996, p. 11.

⁹ Federal Register, vol. 58, N° 142, julio de 1993, p. 40033.

La prohibición se basa en la presencia de gorgojo y mosca de la fruta en los aguacates mexicanos, puesto que su importación puede causar la propagación de la infección en la industria nacional. El 5 de julio de 1994 el Gobierno de México solicitó que el Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal modificara sus reglamentos a fin de permitir la exportación restringida de aguacates mexicanos a los Estados Unidos. En julio de 1995, luego de una investigación y un examen exhaustivos, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos propuso la adopción de un reglamento para que enmendara el embargo actual y autorizara la importación restringida de aguacates mexicanos a 19 estados del noreste y de la costa atlántica.¹⁰ El período de observaciones previsto para la discusión pública del reglamento propuesto concluyó y actualmente se lleva a cabo la revisión final. Se espera que la reglamentación permita a los productores mexicanos de aguacates tener un acceso limitado al mercado estadounidense en noviembre de 1996.¹¹

Tomates

Durante 1995, al igual que en años anteriores, los Estados Unidos denegaron el acceso de los productores chilenos de tomates al mercado estadounidense. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos debe aún aprobar un tratamiento de fumigación para erradicar la polilla del tomate y así liberar a los productores chilenos de tomates de las restricciones fitosanitarias a las importaciones.

Normativas de comercialización

De conformidad con el inciso e) del artículo 8 de la Ley de Acuerdo sobre la Comercialización Agrícola, el Secretario de Agricultura puede dictar reglamentos sobre la categoría, el tamaño, la calidad o el grado de madurez de ciertos productos básicos mediante normativas de comercialización interna, que también pueden aplicarse a otros productos básicos importados similares. Están sujetos a normativas de comercialización los mismos productos del año pasado: aguacates, dátiles (excepto los dátiles para elaboración), avellanas, pomelos, uva de mesa, kiwis, limas, aceitunas (excepto las del tipo español), cebollas, naranjas, ciruelas secas, pasas de uva, tomates y nueces.¹²

Normas para la gasolina

En diciembre de 1993, el Organismo de Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos estableció nuevas normas para la gasolina normal y reformada a fin de controlar las emisiones de los vehículos. Estas nuevas medidas eran menos favorables para la gasolina importada, dado que los productores extranjeros debían acatar normas más restrictivas, basadas en promedios de puntos de referencia estadounidenses para la calidad de la gasolina establecidos en 1990.

¹⁰ Federal Register, vol. 60, N° 127, julio de 1995, p. 34832.

¹¹ Los 19 estados mencionados en la norma propuesta son Connecticut, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, New Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York, Ohio, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, West Virginia y Wisconsin.

¹² Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Fruit and Vegetable Requirements, Washington, D.C., marzo de 1996.

En marzo de 1995, Venezuela entabló una querrela ante la Organización Mundial del Comercio en contra de las normas sobre la gasolina del Organismo de Protección del Medio Ambiente. En abril de 1995, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC aprobó la solicitud de Venezuela de establecer un grupo de solución de diferencias y fue secundado por Brasil como demandante. Venezuela sostuvo que los reglamentos del Organismo daban trato preferencial a los proveedores nacionales y a aquellas empresas estadounidenses que tenían refinerías en otro país, ya que podían utilizar sus propios puntos individuales de referencia que podían ser menores que las normas medias de los Estados Unidos. El 17 de enero de 1996, la OMC determinó que los Estados Unidos transgredían el Artículo 3 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), conocido como el principio de trato nacional, que exige que se dé el mismo trato a los productos importados y de origen nacional.¹³ Los Estados Unidos apelaron y el Órgano de Apelación de la OMC declaró que la política ambiental estadounidense no se oponía necesariamente con las normas de comercio internacional, pero de hecho los reglamentos del Organismo de Protección Ambiental suponen un trato diferente de los productores nacionales y extranjeros.¹⁴

Reglamento para la importación de carne

El 15 de noviembre de 1995, Uruguay se transformó en el único país sudamericano que cumplía con los requisitos para exportar carne a los Estados Unidos.¹⁵ Antes de 1995, todos los países de Sudamérica estaban sujetos a restricciones de importación debido a los brotes de fiebre aftosa, que no representa peligro alguno para los humanos, pero puede infectar al ganado. A diferencia de la Unión Europea, que importa carne cruda de Sudamérica, los Estados Unidos operan conforme a políticas de "riesgo nulo", prohibiendo toda la importación de carne de países que hayan tenido brotes de fiebre aftosa o peste bovina. Para que un país pueda exportar carne a los Estados Unidos, éste no sólo debe haber estado libre de brotes de dichas enfermedades, sino además tiene que haber pasado un año sin que se hayan aplicado vacunas contra ellas. Cada exportador debe entonces contactarse con sus servicios veterinarios para solicitar una inspección, luego de la cual el Servicio de Inspección de Seguridad de Alimentos y el Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal de los Estados Unidos realizarán otras inspecciones, cuyos costos serán cubiertos por la industria que solicita dicha tarea.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos está tendiendo hacia la aplicación de una política de regionalización. Dicha política permitiría a algunas zonas determinadas de países sudamericanos, que están libres de enfermedades, exportar productos bovinos aunque no todo el país haya sido declarado libre de enfermedades. Por ejemplo, se permitiría la importación de productos de dos estados meridionales de Brasil, Rio Grande do Sul y Santa Catarina, que no aplicaron vacunas ni registraron brotes en 1995. Además, Argentina no ha registrado brotes de fiebre aftosa desde abril de 1994 y ha recibido evaluaciones favorables sobre las condiciones de salud e higiene veterinaria. Aun así, la importación de carne desde Argentina no será posible sino hasta que haya pasado un año sin haber aplicado vacunas.

¹³ Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, WTO Dispute Settlement Panel Issues Report on EPA Rules for Imported Gasoline (Press Release), Washington, D.C., 17 de enero de 1996.

¹⁴ Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, WTO Appellate Body Issues Report on EPA Rules for Imported Gasoline (Press Release), Washington, D.C., 29 de abril de 1996.

¹⁵ Federal Register, vol. 60, N° 211, noviembre de 1995, p. 55441.

La importación de productos de carne cocida a los Estados Unidos también está sujeta a un largo proceso de inspección. Cada planta procesadora debe demostrar a los inspectores del Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal que los productos de carne están cocidos a temperaturas del núcleo mínimas a fin de eliminar la amenaza de enfermedades. Nuevamente, el proceso es costoso y lleva meses.

Ley de Protección de los Mamíferos Marinos

Actualmente los Estados Unidos imponen un embargo sobre el atún de aleta amarilla a todos los países que pescan en el Pacífico tropical oriental, incluidos México y Venezuela. El embargo se mantiene en virtud de la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos de 1972 y la Ley Internacional para la Conservación de los Delfines adoptada en 1992. Dicha ley prohíbe el uso de los métodos "dependientes del delfín" para la pesca del atún, que implica lanzar redes de cerco de jareta en zonas donde hubiera cardúmenes de delfines para atrapar los atunes que suelen nadar debajo de ellos. Sin embargo, esta legislación se aplica exclusivamente a quienes pescan en el Pacífico tropical oriental, donde la flota estadounidense del atún mantiene sólo una mínima presencia, debido a la falsa noción de que la asociación entre delfines y atunes, y la práctica de la pesca "dependiente del delfín" ocurren solamente en esa zona. En 1992, por decisión judicial, se extendió la prohibición a todas las exportaciones de atún del Pacífico tropical oriental que eran vendidas por todos los países intermediarios como Costa Rica.

En 1992, los Estados Unidos y los gobiernos miembros de la Comisión Interamericana del Atún Tropical firmaron el Acuerdo Internacional de La Jolla. En el marco de este Acuerdo, se adoptó el Programa Internacional para la Conservación de los Delfines, que aplica medidas estrictas a fin de reducir las tasas de mortalidad de los delfines en el Pacífico tropical oriental. No obstante, la Ley Internacional para la Conservación de los Delfines y el Acuerdo Internacional de La Jolla no son totalmente compatibles, ya que aquellos países que cumplen de lleno con el Acuerdo de la Jolla aún están sujetos a la prohibición de exportar atún a los Estados Unidos, pese al éxito indiscutible del programa en reducir las tasas de mortalidad de los delfines a menos de 5 000 al año.¹⁶

En octubre de 1995, ocho países latinoamericanos y los Estados Unidos, en conjunto con grupos ambientalistas importantes, firmaron la Declaración de Panamá con el objeto de consolidar el Programa Internacional para la Conservación de los Delfines. Esta declaración levanta el embargo estadounidense a aquellos países que acaten las reglas establecidas en relación con los métodos "dependientes del delfín" y las tasas de mortalidad de los delfines. Actualmente, el Congreso de los Estados Unidos se encuentra debatiendo una legislación que pretende enmendar la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos, lo que permitiría que la ley estadounidense fuese compatible con el Programa Internacional para la Conservación de los Delfines. Sin embargo, dicha medida no se votará sino hasta agosto de 1996. Si no se aprueba la legislación para enero de 1997, la Declaración de Panamá no constituirá un acuerdo internacional legalmente obligatorio.

¹⁶ GATT, United States Restrictions on Imports of Tuna (DS29/R), Ginebra, junio de 1994.

Embargo sobre los camarones

El 29 de diciembre de 1995, la Corte Internacional de Comercio de los Estados Unidos dispuso un embargo, vigente a partir del 1º de mayo de 1996, sobre toda la importación de camarones de países que no exigen ni hacen cumplir el uso de dispositivos excluidores de tortugas (DET) en los barcos camaroneros de arrastre. La Corte rechazó además una solicitud del Gobierno de los Estados Unidos de retardar la aplicación de dicho mandato a fin de dar tiempo a aquellos países que no están sujetos actualmente a dicha restricción para que cumplan con dichos requisitos. Si bien la mayor repercusión del embargo se observará en el Lejano Oriente, es posible que quince países latinoamericanos se vean afectados, incluidos México y Ecuador, dos de los tres principales exportadores de camarones del mundo a los Estados Unidos. El efecto global en la exportación individual de camarones de cada país variará según las medidas previamente adoptadas y la extensión de las aguas de pesca, en que la amenaza limitada a los tortugas de mar justifica la exención de la ley.¹⁷

¹⁷ Federal Register, vol. 61, N° 77, diciembre de 1995, p. 17342.

IV. SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN

Los productos procedentes de países de América Latina y el Caribe generalmente deben enfrentar la competencia de los bienes estadounidenses subvencionados no sólo en sus mercados internos, sino también en otros mercados de exportación. Los programas estadounidenses de apoyo a las exportaciones facilitan las transacciones de exportación en el extranjero, ya que crean más incentivos para las exportaciones, oportunidades crediticias para posibles compradores e infraestructuras de ultramar que facilitan el almacenamiento de productos agrícolas de los Estados Unidos. El proyecto de ley agraria aprobado el 4 de abril de 1996 mantiene la mayoría de los programas de apoyo a las exportaciones estadounidenses, pese a que muchos de ellos cuentan con niveles de financiamiento menores debido al Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Con la nueva ley se pretende apoyar una estrategia de exportación cuyo objeto es aumentar las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a un ritmo mayor que la tasa global.

Programa de fomento de las exportaciones

El Programa de fomento de las exportaciones, aprobado en 1985 para contrarrestar las prácticas comerciales desleales de otros países compensando a los exportadores de los Estados Unidos se extendió hasta el año 2002. De conformidad con el nuevo proyecto de ley agraria, los gastos en que puede incurrir dicho Programa tienen un tope de 350 millones de dólares en 1996, 250 millones en 1997, 500 millones en 1998, 550 millones en 1999, 579 millones en el año 2000 y 478 millones para los años 2001 y 2002.¹⁸

Para el período entre los años 2000 y 2002, los niveles de financiamiento del programa de fomento de las exportaciones representan los gastos máximos permisibles en virtud de la OMC. Si bien este programa está actualmente activo, financiado y operante, no se han concedido subvenciones desde julio de 1995, puesto que los precios de los productos agrícolas de los Estados Unidos han sido más competitivos que los precios mundiales.

El Programa de fomento de las exportaciones se creó con el objeto de ayudar a quienes producen, procesan y exportan productos agrícolas de los Estados Unidos a competir en mercados extranjeros, mediante el pago de subvenciones a los exportadores que comercializan sus productos en países determinados. Estos se definen como aquellos países en que las ventas estadounidenses han sido inexistentes, desplazadas, reducidas o amenazadas, debido a la competencia de las exportaciones subvencionadas. Cada tres meses, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos determina los

¹⁸ Congreso de los Estados Unidos, Federal Agricultural Improvement and Reform (FAIR) Act, 1996.

productos agrícolas estadounidenses, que según su cantidad y destino, recibirán primas (véase el cuadro 6).¹⁹

Cuadro 6

CANTIDAD Y DESTINOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE DE PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES QUE RECIBIRÁN PRIMAS EN VIRTUD DEL PROGRAMA DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EJERCICIO ECONÓMICO DE 1995

Productos	Países	Toneladas métricas (cantidad)	Prima otorgada
Malta de cebada	Caribe	30 000	750 000
	Brasil	15 000	704 520
	Colombia	14 000	224 000
	América Central	9 200	455 580
	Venezuela	7 500	371 000
Trigo	Trinidad y Tabago	109 200	1 380 703
	Honduras	31 800	272 953
	Nicaragua	17 508	94 368

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio Exterior de Agricultura.

En un principio, los productos básicos que reunían las condiciones para acogerse a los beneficios de este Programa eran trigo, harina de trigo, semolina, carne de ave congelada, cebada, malta de cebada y aceite vegetal. Actualmente, el Programa subvenciona todos estos productos, pero ha ampliado sus operaciones para ayudar a programas semejantes en la exportación de productos lácteos y aceites de semilla de girasol y de algodón. Muchos países se han quejado de que debido al Programa sus productos agrícolas han perdido participación en el mercado externo. En 1992, por ejemplo, Brasil expresó su inquietud por sus exportaciones de aves de corral y aceite de soja, mientras que en 1994, Argentina se quejó de que las exportaciones de trigo subvencionadas de los Estados Unidos a Brasil transgredían los acuerdos de integración del Mercosur.²⁰

¹⁹ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio Exterior de Agricultura, Fact Sheet, Washington, D.C., mayo de 1995.

²⁰ GATT, Trade Policy Review Mechanism of the United States of America, Ginebra, noviembre de 1991, p. 110.

Programa de incentivos a la exportación de productos lácteos

El Programa de incentivos a la exportación de productos lácteos pretende hacer más competitivos algunos productos lácteos de los Estados Unidos frente a países que subvencionan dicha industria. El Programa otorga primas en efectivo a los exportadores, las que se calculan multiplicando la prima determinada por la cantidad neta del producto de exportación. Ello permite a los exportadores vender los productos a un precio menor que su costo. Los productos que se acogen a este Programa son la leche en polvo, la grasa de mantequilla, los quesos cheddar, mozzarella, gouda y feta, la crema y el queso fundido tipo americano (véase el cuadro 7).²¹

De conformidad con la nueva ley agraria, el Programa de incentivos a la exportación de productos lácteos elimina el apoyo al precio de los productos lácteos durante los cuatro años venideros, período después del cual se reemplaza por un programa de préstamos. La ley financiará completamente este Programa hasta el nivel máximo permitido por la OMC.

²¹ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Fact Sheet, Washington, D.C., mayo de 1995.

Cuadro 7

**PRIMAS OTORGADAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN VIRTUD DEL PROGRAMA
DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS
EJERCICIO ECONÓMICO DE 1995**

Producto	País	Cantidad de toneladas métricas	Prima otorgada
Grasa de mantequilla deshidratada	México	6 138	2 916 360
	Sudamérica	970	595 230
	Caribe y América Central	324	129 887
Mantequilla clarificada	Caribe y América Central	192	82 815
	Sudamérica	30	18 150
Mantequilla clarificada y grasa de mantequilla deshidratada	Caribe	434	367 031.5
	América Central	200	159 000
Mantequilla	Caribe	17	4 702.5
	América Central	59	5 733
Queso Mozzarella	Sudamérica	300	209 100
Leche desecada no grasa	México	41 875	10 028 775
	Sudamérica	9 914	4 261 533
	Caribe	6 842	2 765 095
	Chile	2 082	1 529 850
	América Central	1 939	1 431 440
	Venezuela	702	507 250
	Colombia	385	281 907
	Perú	286	198 084
Queso fundido tipo americano	Sudamérica	140	98 000
Leche entera en polvo	Sudamérica	6 245	4 777 788
	Caribe	2 996	2 237 771.5
	América Central	693	730 459
	Colombia	669	728 240.5
	Ecuador	235	260 825
	Chile	70	73 500
	Bolivia	34	37 332

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio Exterior de Agricultura.

Programas de Asistencia para el Aceite de Semillas de Girasol y de Algodón

En 1996 se eliminaron el Programa de asistencia para el aceite de semilla de girasol y el Programa de asistencia para el aceite de semilla de algodón y se incorporaron en el Programa de fomento de las exportaciones. En el ejercicio económico de 1995, el Congreso autorizó un monto para programas combinados de 25.65 millones de dólares para los Programas de asistencia para el aceite de semillas de girasol y de algodón.

Los programas tienen por objeto ayudar a los exportadores de los Estados Unidos a ser más competitivos en el mercado mundial, concentrando el destino de sus productos en ciertos países. El modo de operación del Programa consiste en realizar pagos en efectivo a los exportadores estadounidenses a fin de compensar la diferencia entre sus precios más altos y los precios menores del mercado mundial.²²

Programas de garantía de crédito a las exportaciones

Los programas de garantía de crédito a las exportaciones tienen por objeto aumentar las exportaciones de los Estados Unidos a países en los cuales el crédito es necesario para financiar las compras y donde las instituciones financieras no proveen fondos para las adquisiciones comerciales, salvo que la Corporación de Crédito para Productos Básicos lo garantice. Esta Corporación asegura generalmente hasta un 98% del capital más una parte del interés. Los programas de garantía de crédito a las exportaciones de la Corporación de Crédito para Productos Básicos son los mayores programas de fomento de los Estados Unidos.

En primer lugar, el programa de garantía de crédito a las exportaciones (GSM-102) permite a los compradores extranjeros comprar productos agrícolas de los Estados Unidos a exportadores privados estadounidenses, proporcionando fondos para financiar la venta, con garantías de reembolso, por un período entre 90 días y tres años. En segundo lugar, el programa de garantía de crédito a las exportaciones de plazo intermedio (GSM-103) también proporciona fondos para créditos a plazo por un período mayor que oscila entre 3 y 10 años. Los plazos de los créditos por las ventas acogidas al programa GSM-103 distorsionan la actividad comercial, ya que constituyen plazos de préstamo favorables que sobrepasan las condiciones comerciales.

En cada ejercicio económico, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos asigna aproximadamente 5 mil millones de dólares para el programa GSM-102 y cerca de 500 millones de dólares para el programa GSM-103. En el ejercicio económico de 1994, se aprobaron 4 500 millones de dólares para estos dos programas, pero sólo 3 200 millones de dólares se utilizaron efectivamente en los países para los cuales se asignó dicho monto. En el ejercicio económico de 1995, se asignaron 4 200 millones de dólares para los programas GSM-102 y GSM-103, de los cuales se utilizaron 2 090 millones de dólares. En el ejercicio económico de 1996, se han asignado 3 400 millones de dólares para el programa GSM-102 y 3.4 millones para el programa GSM-103.

Algunos de los productos que pueden acogerse a estos programas son la malta de cebada, el algodón, los productos lácteos, el forraje, las frutas frescas, las semillas oleaginosas, los aceites vegetales, la carne (refrigerada o congelada), las semillas de siembra, las patatas, el maní, las aves de corral, el

²² Ibid.

arroz, el ganado, el trigo, los productos forestales, las almendras, los productos de maíz o cualquier otro producto agrícola que se considere ciento por ciento de origen estadounidense.

Hasta el 30 de septiembre de 1995, la región Andina (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) utilizó 27.40 millones de dólares de los 150 millones asignados a esa región de conformidad con el programa GSM-102. América Central ha utilizado una proporción mayor del monto asignado para el programa GSM-102, a saber 42.9 millones de dólares de los 60 millones asignados.

Los países de América Latina y el Caribe que más utilizan las asignaciones son Brasil y México. Por ejemplo, durante el ejercicio económico de 1995, Brasil recibió 250 millones de dólares en virtud del programa GSM-102, de los cuales utilizó 75.4 millones, en tanto México usó 1 422.4 millones de los 1 500 millones de dólares asignados.²³ Por lo tanto, el programa está creando una situación injusta para aquellos productores agrícolas nacionales que no pueden competir con los precios bajos y el fácil acceso al crédito que puede ser ofrecido por los exportadores estadounidenses.

El Programa de acceso a los mercados

El Programa de acceso a los mercados (llamado el Programa de promoción del mercado hasta abril de 1996) se inició en 1990 con el objeto de financiar las actividades promocionales, las investigaciones sobre el mercado, la asistencia técnica y los servicios comerciales para los productos agrícolas de los Estados Unidos. En abril de 1996, el presupuesto se limitó a 90 millones de dólares al año hasta el año 2002 y se llevaron a cabo reformas para restringir la participación a pequeñas empresas, cooperativas de productores y grupos agrícolas.²⁴

El Programa de acceso a los mercados opera reembolsando parcialmente a los participantes del programa que dirigen proyectos de desarrollo en mercados extranjeros de los productos elegibles en países específicos. Este Programa cubre productos básicos como manzanas, espárragos, melocotones y ensalada de frutas en conserva, bagre, cerezas, cítricos, algodón, productos lácteos, frijoles secos, huevos, forraje, patatas congeladas, ginseng, miel, lúpulos, kiwis, carne, piel de visón, maní, peras, alimento para mascotas, pistachos, carne de ave, ciruelas secas, pasas de uva, arroz, salmón, soja, fresas, semillas de girasol, surimi, sebo, productos de tomate, nueces y trigo.

Programa de garantía de crédito a los proveedores

En 1995 se autorizó el Programa de garantía de crédito a los proveedores, pero actualmente no está activo. Sin embargo, a fin de iniciar las operaciones el 30 de agosto de 1996, se asignaron 100 millones de dólares para el ejercicio económico de 1996 y 250 millones de dólares para el ejercicio económico de 1997.

²³ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Monthly Summary of FY 95 Export Program Activity, Washington, D.C., 30 de septiembre de 1995.

²⁴ Inside U.S. Trade, "Clinton signs farm bill that preserves most trade programs", Washington, D.C., 12 de abril de 1996.

De conformidad con este programa, la Corporación de Crédito para Productos Básicos garantiza una parte del pago adeudado por los importadores conforme a un financiamiento de corto plazo por un período de hasta 180 días. Este Programa es semejante al Programa de garantía de crédito a las exportaciones (GSM-102), pero la Corporación de Crédito para Productos Básicos garantiza una porción considerablemente menor del valor de las exportaciones que la garantizada por el Programa GSM-102. Además, en virtud del programa de garantía de crédito a los proveedores, la Corporación en lugar del banco extranjero garantiza las obligaciones del importador.²⁵

Los productos que pueden acogerse a este programa son determinados productos agrícolas estadounidenses, especialmente aquellos de alto valor (productos elaborados y de valor agregado) como el vino, la carne refrigerada y los alimentos preparados congelados, de un número limitado de países. Inicialmente, el programa de garantía de crédito a los proveedores destinará 100 millones de dólares para un programa piloto para garantizar a los importadores de México y Guatemala, que encabezan la lista. En un futuro cercano, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos proyecta ingresar a los mercados de Brasil, Chile y Argentina.

Programa de garantía de infraestructura

El Programa de garantía de infraestructura se creó en 1995 con el objeto de construir instalaciones como depósitos en otros países para facilitar el almacenamiento de los productos agrícolas de los Estados Unidos. Este programa aún no está en marcha.

²⁵ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio Exterior de Agricultura, Fact Sheet, Washington, D.C., abril de 1996.