

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.688 (Sem.46/3)Add.5  
4 de octubre de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario sobre Situación y Perspectivas de la Participación de los Países de América Latina y el Caribe en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), patrocinado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) \*/

Santiago de Chile, 26 al 28 de octubre de 1988

**SITUACION Y PERSPECTIVAS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
EN LA RONDA URUGUAY**

Addendum

**PRODUCTOS TROPICALES**

\*/ Este Seminario se realiza en el marco del Proyecto CEPAL/UNCTAD/PNUD - RLA/87/019, "Asistencia para el desarrollo del comercio y negociaciones comerciales".

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

88-10-1414



## INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION .....	1
II. LOS OBSTACULOS AL AVANCE DE LAS NEGOCIACIONES .....	2
Notas .....	5



## I. INTRODUCCION

La Declaración Ministerial de Punta del Este, contempla la negociación de los productos tropicales como un sector separado del resto, dada la importancia que el comercio de estos productos tiene para un gran número de partes contratantes en desarrollo y acuerda que se conceda atención especial a las negociaciones en este sector. Además, considera la posibilidad de que los acuerdos a que se llegue en las fases iniciales de la negociación puedan aplicarse a título provisional o definitivo, si así se conviene, antes del término de la Ronda, procedimiento que ha sido denominado "cosecha temprana".

La misma Declaración Ministerial señala que las negociaciones en el área de los productos tropicales tendrán por finalidad la más completa liberalización del comercio de productos tropicales, incluso en forma elaborada y semielaborada, y abarcarán las medidas arancelarias y todas las medidas no arancelarias que afecten al comercio de estos productos.

Desde el punto de vista de la mayoría de los países en desarrollo, la Ronda Uruguay debía centrarse en el escalonamiento tarifario que afectaba a los productos tropicales procesados y semiprocados, y en reducir las tasas arancelarias que enfrentaban los bienes no procesados. Adicionalmente, preocupaba a estos países la vigencia de ciertas medidas no arancelarias, tales como restricciones cuantitativas y diversas formas de impuestos internos, entre los cuales se destacan los impuestos al consumo.

Por su parte, se pensaba que los países desarrollados buscarían, a través de la Ronda Uruguay, la eliminación de diversas formas de protección vigentes para los productos tropicales primarios, tales como impuestos a las exportaciones, por cuanto estas medidas incentivarían por una parte un mayor procesamiento de estos bienes, y por otra, reducirían la oferta de productos tropicales no elaborados, generando condiciones para un aumento de sus precios.

## II. LOS OBSTACULOS AL AVANCE DE LAS NEGOCIACIONES

Ya en la primera reunión de este Grupo de Negociación quedaron en evidencia los tres principales problemas que se enfrentarían en el devenir del proceso, los cuales cubren las siguientes áreas de discusión:

### a) El peligro de la exigencia de reciprocidad en las negociaciones

Para iniciar las negociaciones, se necesitaba contar con una documentación de base, que tuviera información correspondiente a las medidas arancelarias y no arancelarias aplicadas a los siete grupos de productos objetos de negociación.<sup>1/</sup> Varias delegaciones solicitaron a la Secretaría que actualizara los trabajos que ésta había realizado anteriormente, los cuales incluían sólo las restricciones al comercio que enfrentaban los productos tropicales en los países desarrollados con economía de mercado.

Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE) plantearon que la actualización de dicha información, también debía contemplar las restricciones que los países en desarrollo y los países de economía planificada aplicaban a las importaciones de estos bienes.

Esto generó un fuerte debate por parte de los países en desarrollo, quienes pusieron énfasis en que las negociaciones de este sector debían basarse en el principio de la no reciprocidad y que ellas constituían un proceso de "toma y daca", pero que eso no significaba equilibrio de concesiones, las cuales debían hacerse globalmente y no por sectores de la negociación.

De hecho, el problema de la reciprocidad se hace explícito a partir de la propuesta que la CEE formuló al Grupo el 26 de octubre de 1987. Ella, en su parte final, aclara que la CEE supedita su oferta a condición de que exista un grado equitativo de reparto multilateral de la carga, un nivel satisfactorio de reciprocidad por parte de los principales beneficiarios, y una reducción de las medidas que restringen las exportaciones de esos productos, por parte de los países que ocupan una posición dominante en el suministro de materias primas de origen tropical.

Por su parte, Estados Unidos condiciona expresamente sus concesiones en esta área de negociación al logro de sus objetivos en el sector agrícola. Es decir, esperan reciprocidad cruzada, lo cual ha sido fuertemente rechazado por

la gran mayoría de los países en desarrollo. Estos últimos exigen la aplicación del principio de trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, lo que por lo demás está enunciado en la propia Declaración Ministerial.

La presión de Estados Unidos y la CEE ha tenido éxito en lo que a la ampliación de la base de datos se refiere, y la dinámica de los hechos fue sobrepasando a las posiciones que los países en desarrollo tenían al respecto. Una parte importante de estos últimos entregó información acerca de las restricciones de cualquier tipo que ellos aplican a las importaciones de los productos tropicales.

b) El acuerdo sobre las técnicas y modalidades de negociación

El principal obstáculo que ha debido enfrentar este grupo es la definición de las técnicas y modalidades que se utilizarían en la negociación. Se pueden distinguir analíticamente tres diferentes metodologías para reducir los aranceles.

Una de ellas consistiría en la aplicación de una fórmula general, la cual contó con un amplio apoyo por parte del mundo en desarrollo.

Un segundo método, pretende que las partes contratantes desarrolladas bajen los aranceles aplicados a los productos tropicales a los niveles más bajos vigentes entre ellas. Esta proposición también contó con un sustantivo apoyo por parte de los países en desarrollo.

Por último, se propuso el método de peticiones --ofertas, el cual ha sido empujado por un sector importante de países desarrollados.

Se esperaba que el Grupo llegara a un acuerdo sobre esta cuestión al término de la fase inicial, es decir, hacia fines de 1987. Sin embargo, no fue posible llegar a definir este asunto y las tensiones continuaron.

Después de una serie de reuniones del Grupo, tanto formales como informales, se logró algún avance. Pese a que no se pudo concretar la técnica o modalidad de negociación, se acordó que los participantes sometieran listas indicativas solicitando la liberalización de obstáculos arancelarios y no arancelarios para las exportaciones de productos tropicales de especial interés para ellos, y especificando los criterios generales, fórmulas y medidas a utilizar en las negociaciones.

También se acordó invitar a los participantes a depositar en poder de la Secretaría sus ofertas iniciales, para su distribución entre los negociadores a más tardar en septiembre de 1988. Luego, se celebrarían consultas y negociaciones que abarcarían los siete grupos de productos hasta principios de noviembre.

Aparentemente, la dinámica del Grupo se estaría orientando en los hechos hacia un proceso de negociación a través de peticiones-ofertas, procedimiento que de ninguna manera es favorable para los países en desarrollo, por cuanto esta modalidad se asemeja más a una negociación bilateral, en la cual el poder de una parte contratante desarrollada supera ampliamente al poder de que dispone un país del Tercer Mundo.

c) Las dificultades para identificar los productos tropicales a negociar

Un examen de las propuestas formuladas por los países, y de los contenidos discutidos en las reuniones de este Grupo Negociador, permite identificar que aún no está claro cual sería el conjunto de productos tropicales que se negociarían.

Pese a que la Secretaría del GATT ha identificado una lista que incluye siete grupos de productos a negociar, siempre que se hace referencia a ellos, se aclara que éstos no constituyen una definición de los productos tropicales. La razón de ello es que en los hechos no existe acuerdo y algunas delegaciones son muy claras y directas en sus precisiones.

Por una parte está la CEE, señalando que exceptúa de su oferta los productos vinculados demasiado directamente con su política agrícola común, es decir, aquellos productos tropicales que pueden ser sustituidos por otros de zona templada, los cuales, señalan, deberían negociarse en el grupo de agricultura.

La segunda causa de excepción, dice la CEE, es debida a la existencia de países asociados a ella, entre los que se encuentra una gran parte de los menos adelantados, para cuyas economías ciertos productos tropicales revisten gran importancia. Según algunos observadores, ésta sería una causa que impediría el encuentro de una base común de negociación del Tercer Mundo. Las diferencias estarían presentes entre los países firmantes de la Convención de Lomé (ACP) y un conjunto de otros que incluye algunas naciones de Asia y Latinoamérica.



Por otra parte, Estados Unidos diferencia los productos tropicales agrícolas de los productos tropicales no agrícolas. Su delegado opinaba que la negociación sobre productos que evidentemente no fueran tropicales, debía remitirse a otros grupos. En esta misma línea, Japón excluye de este grupo de negociación algunos productos, los cuales, según esta delegación, deberían ser negociados en el Grupo sobre agricultura.

En síntesis, los países desarrollados con economía de mercado han impugnado un gran número de productos que aparecen en las listas indicativas de diversos países en desarrollo, que son de vital importancia para sus economías.

Dadas las condiciones actuales de la negociación de este Grupo, es posible prever que no será fácil lograr un acuerdo real, y no sólo formal, acerca de los productos que se incluirían en las conversaciones.

#### Notas

1/ Los siete grupos de productos son las bebidas tropicales; especias, flores y plantas; algunas semillas oleaginosas, aceites vegetales y tortas oleaginosas; tabaco, arroz y raíces tropicales; frutas y nueces tropicales; maderas tropicales y caucho; y el yute y las fibras duras.

