
comercio internacional

La nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (*Farm Bill*). Un análisis de sus implicancias comerciales

Carlos Basco
Iván Buccellato
Valentina Delich
Diana Tussie



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, diciembre de 2003

Este documento fue preparado por Diane Tussie, consultora de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL) con la colaboración de Carlos Basco, Iván Buccellato y Valentina Delich. Correcciones, ampliaciones y actualizaciones sustanciales fueron incorporadas posteriormente al borrador final de los autores, por Vivianne Ventura-Días, Directora de la División.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impresa 1680-869X

ISSN electrónica 1680-872X

ISBN: 92-1-322329-3

LC/L.2049-P

Nº de venta: S.03.II.G.211

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2003. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y.10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. La ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos	11
A. Programa de productos básicos	11
B. Programas de conservación	14
C. Programas de apoyo a las exportaciones	15
D. Los programas de apoyo según sectores y productos	18
E. Especificaciones técnicas de los programas	20
II. La Ley Agrícola de 2002 y las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio	23
III. El impacto de la Ley Agrícola de 2002 en la agricultura de América Latina	27
IV. Conclusiones	29
Bibliografía	31
Serie Comercio Internacional: números publicados	33

Índice de cuadros

Cuadro 1	Pagos fijos, tasas de préstamos y precios metas de productos básicos	13
----------	--	----

Resumen

La Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002, conocida como *Farm Bill* 2002, fue firmada el 13 de mayo de 2002 y entró en vigor a partir de septiembre del mismo año. En dicha ley se mantienen algunos de los programas de apoyo contemplados en la Ley Federal de 1996 de Reforma y Mejoras a la Agricultura (*FAIR Act*), pero se establecen otros nuevos, dotados con cerca de 18,5 mil millones de dólares anuales para los primeros tres años. Existen diferencias sustanciales en el espíritu y la letra entre ambas leyes. En la de 1996, promulgada poco después de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las disposiciones estaban orientadas hacia la reducción progresiva de la asistencia financiera a los agricultores, mientras que la promulgada en 2002 expande dicho apoyo hasta 2007. La nueva ley consta de diez Títulos, de los cuales los tres primeros (Programas de Productos Básicos, Conservación y Comercialización) inciden directamente en el comercio de bienes agrícolas.

En el presente documento se analiza la nueva Ley Agrícola de los Estados Unidos. Después de una breve introducción, en la primera sección son examinadas las medidas y mecanismos de apoyo incluidos en los tres primeros Títulos de la Ley. En la sección II, la Ley Agrícola es examinada a la luz de los compromisos asumidos por los Estados Unidos en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. En la sección III se discute, en líneas generales, los posibles impactos de esta nueva Ley Agrícola en el comercio agrícola de América Latina. En la sección IV se proponen algunas consideraciones finales.

Introducción

El presente documento examina la Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002 y sugiere posibles impactos en el comercio de América Latina. La Ley Agrícola (Public Law (P.L.). 107-171), conocida como *Farm Bill* 2002, que fue firmada el 13 de mayo de 2002 y entró en vigor a partir de septiembre del mismo año mantiene algunos de los programas de apoyo contemplados en la Ley Federal de 1996 de Reforma y Mejoras a la Agricultura (*FAIR Act* - P.L.104-127), extiende los beneficios a otros cultivos y establece nuevos programas. La ley tendrá una vigencia de seis años, cubriendo el periodo de 2002 a 2007. En la siguiente sección, se describen las principales medidas y mecanismos de apoyo a los productores agropecuarios de los Estados Unidos que están incluidos en los tres primeros capítulos de la Ley, respectivamente: I. Programas de productos básicos, II. Conservación, y III. Comercialización. La Ley Agrícola de 2002 se compone de diez capítulos, pero las secciones de los primeros tres contienen los programas que inciden en el comercio de los bienes agrícolas, en general, y en el comercio latinoamericano, en particular.

La Ley de Seguridad Agrícola de 2002 mantiene los programas de apoyo a la producción, comercialización y a la exportación, de legislaciones anteriores. Muchos de estos programas existen en los Estados Unidos desde los primeros esfuerzos sistemáticos de asistencia a la agricultura, en los años treinta. La ley establece nuevas modalidades de pagos directos, anticíclicos, de asistencia a la comercialización y a las exportaciones. El capítulo sobre los programas para los productos básicos incluye las diferentes subvenciones destinadas a los agricultores estadounidenses.

Los programas de productos básicos (*commodities*) comprenden programas de pagos directos mediante contratos sobre flexibilidad de producción (montos fijos por tonelada de producto basados en los niveles históricos de siembra); pagos anticíclicos (subvenciones al precio efectivo de los productores bajo un precio meta del gobierno), préstamos de asistencia para la comercialización y pagos para cubrir insuficiencias de préstamos (subvenciones a los productores cuando los precios caen por debajo de la tasa a la que se hizo un préstamo). En la Ley de 2002 se incluyeron varios productos, como soja, otros aceites, lana, tela de angora (*mohair*), lentejas, almejas y cacahuets, que se sumaron a los que estaban contemplados en la legislación anterior. También se añadió un nuevo programa anticíclico de pagos para productos lácteos. Además, existen programas de apoyo según sectores y productos específicos, que proveen respaldo para productos lácteos, maní, azúcar, lana, angora, miel, garbanzos y lentejas, manzanas, frutas y vegetales.

Los programas de conservación incluyen los programas anteriores, establecidos en 1996, además de un programa de Seguridad de la Conservación, que suman en conjunto 17.100 millones de dólares. De la misma manera, en la ley se modifican algunos programas de exportación agrícola diseñados con el fin de desarrollar y expandir nuevas áreas para los productos estadounidenses en los mercados mundiales.

En la sección II se analiza la Ley Agrícola de 2002 a la luz de los compromisos asumidos por los Estados Unidos en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Cabe señalar que, en la Ronda Uruguay, Estados Unidos fijó como techo de la Medida Global de la Ayuda (MGA), es decir las medidas que distorsionan el comercio (Caja ámbar), un máximo de 19.100 millones de dólares al año. La nueva Ley Agrícola establece que los pagos contra-estacionales o anticíclicos sean otorgados según a lo que fue cultivado en el año base. De esta manera, los pagos reflejarán los movimientos de los precios de cada cultivo. Se trata, por lo tanto, de pagos que no se encuadrarían en los criterios de clasificación de la OMC para la llamada Caja Verde, que contiene los subsidios eximidos.

Entre los programas que generan controversias en el contexto de las disposiciones del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC figuran los siguientes:

1. Pagos anticíclicos: deberían contabilizarse en el compartimiento ámbar, que incluye las medidas de apoyo interno que distorsionan la producción y el comercio internacional de productos agropecuarios y están sujetos al techo de la MGA. Los gestores de la Ley agrícola proponen que estos pagos tengan que contabilizarse dentro de los subsidios *de minimis*, es decir, subvenciones en pequeña escala, exentas de reducción o eliminación.
2. Pagos fijos desconectados: fueron concebidos como pagos que debían ser independientes de la producción, de los precios internos y externos y del uso de los insumos. Sin embargo, al incorporar la actualización de la superficie base y los rendimientos base, pueden aumentar los pagos futuros, por ingreso de pagos desconectados. Eso sugiere que no puedan clasificarse como pagos fijos y desconectados.
3. Etiquetado según país de origen: el requisito de etiquetar carnes, pescados y maní a partir de 2004 puede ser considerado como una barrera no arancelaria.

En la sección III se discute el posible impacto de esta nueva ley agrícola en el comercio de América Latina, tanto respecto de las exportaciones como de las importaciones. La aplicación de subsidios contra-cíclicos ocasiona sobreproducción, la cual tiende a deprimir los precios internacionales, además de resultar en competencia desleal a los productos latinoamericanos en

terceros mercados. De hecho, estos programas de apoyo no sólo generan producción ineficiente sino que también favorecen comportamientos monopólicos.

En la sección IV, se presentan las consideraciones finales del documento. En definitiva, la Ley de Seguridad Agrícola de 2002, aumenta el número de herramientas de protección y de mecanismos de ayuda al sector agrícola de los Estados Unidos, así como los montos otorgados en relación con su predecesora, la Ley Federal de 1996. Es muy probable que aisle a los granjeros/productores estadounidenses de las señales del mercado y deprima los precios internacionales de los productos afectados. Debido a la actualización de la superficie y al rendimiento base, la nueva normativa cambia la naturaleza de los pagos que realiza el gobierno, de *desconectados* a *reconectados*. Dada la característica de los mecanismos de apoyo utilizados, es probable que los fondos a desembolsar por la *Farm Bill 2002* superen el límite de MGA consolidada en la OMC por los Estados Unidos, si bien la ley autoriza al Secretario de Agricultura a realizar ajustes hasta el “máximo grado factible” para asegurar que no se excedan los compromisos.

Según informaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en 2003, los productores agropecuarios recibieron 11,8 mil millones de dólares en programas de pagos agrícolas, a los cuales se suman 3,1 mil millones de dólares, que fueron pagos por medio de la Ley de Asistencia Agrícola de 2003, y 7,1 mil millones de dólares en préstamos directos y de garantía, en los programas de préstamos agrícolas.

La principal característica del régimen de subsidios de la nueva ley es su carácter contracíclico. Esto significa que los productores agrícolas estadounidenses continuarán sobre produciendo en tiempos de excedentes. Constituye un repliegue respecto de los avances, aunque modestos, alcanzados por medio del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay, y que la actual Ronda de Negociaciones de Doha intenta profundizar. La ausencia de compromisos de los países industrializados en avanzar el proceso de reformas de su sector agrícola determinó la paralización de los trabajos en la Quinta Reunión Ministerial de la OMC, realizada en Cancún en septiembre de 2003. Más allá de la conformidad legal de la nueva ley agrícola a los compromisos multilaterales, los países latinoamericanos continuarán sufriendo los costos asociados, sobre los precios internacionales, en especial en lo referido a productos lácteos, cereales, oleaginosas, azúcar y frutas cítricas.

I. La Ley de Seguridad Agrícola e de Inversión Rural de los Estados Unidos

Esta sección describe los programas de apoyo de la Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002, con mayor potencial de impacto sobre el sector agrícola de América Latina, a saber: a) Programas de productos básicos, b) Programas de conservación, c) Programas de apoyo a las exportaciones y d) Programas de apoyo según sectores y productos. Por último, se presentan algunas especificaciones técnicas de los programas.

A. Programa de productos básicos

Los productos considerados como básicos en la Ley Agrícola de 2002 son: el trigo, los granos gruesos (maíz, sorgo, avena, cebada), el algodón de altura, el arroz y las oleaginosas (soja y otros). Para estos productos, las ayudas a los ingresos de los productores se otorgan a través de tres programas: pagos directos, pagos anticíclicos y préstamos de comercialización. A continuación se describen cada uno de ellos.

1. Programa de pagos directos

La Ley Agrícola de 1996 incluía, en su Título I (*Agricultural Market Transition Act* Acta de Transición del Mercado Agrícola (ATMA)), los pagos directos a los agricultores mediante los contratos

de flexibilidad de siembra, que se encontraban disponibles para productores de trigo, maíz, cebada, sorgo, avena, algodón y arroz. La ATMA permitía a los productores agrícolas plantar el 100 % de sus hectáreas (a excepción de limitaciones referidas a frutas y vegetales), y en cambio ellos recibían el pago completo de sus cosechas. El productor debería preservar el uso agrícola, de la tierra, incluyendo su conservación. La Ley de Seguridad Agrícola de 2002 incorporó en los pagos directos, a los productores de soja, maní y otras oleaginosas.

La nueva Ley Agrícola eliminó los montos máximos anuales de pagos directos que eran establecidos en la Ley anterior. Los pagos directos variaron entre 5.570 millones de dólares en 1996 y 4 mil millones de dólares en 2002. Cerca del 85 % de esos montos anuales se repartía entre el trigo (26 %), el maíz (46%) y el algodón (12%). La nueva Ley Agrícola en cambio, establece montos específicos por unidad de producto. En consecuencia, el monto máximo total anual pasó a depender de la cantidad producida.¹ Estos pagos directos aseguran al productor de los productos específicos, en un promedio, entre un 10% y un 20% de los ingresos adicionales con relación a los correspondientes a los precios de mercado.

Otra diferencia fundamental es que los pagos correspondientes al ATMA eran definidos sólo para la producción correspondiente a los años base, y las tasas de cálculo se encontraban fijas para cada cultivo. En cambio, la nueva Ley Agrícola permite actualizar el área base susceptible de entrar bajo este programa incorporando el promedio de los últimos cuatro años de la superficie sembrada entre 1998 y 2001.

Es decir, en cierta medida las subvenciones directas constituyen una continuación de los programas anteriores. Sin embargo, las diferencias son substanciales. Los nuevos subsidios permanecen constantes en el tiempo (los del ATMA, disminuían en el tiempo) y son superiores a los vigentes para el ATMA.

2. Programa de Pagos Anticíclicos (o contra-estacionales)

Los pagos anticíclicos (*countercyclical payments* – CCPs) son subvenciones que el gobierno otorga a los productores cada vez que el precio efectivo de los productos cultivados es menor que un precio-meta preestablecido. Los precios meta son los precios mínimos por unidad que recibirá el productor. El ingreso por tonelada de producción de un agricultor, que no tenga tierras en descanso, estará compuesto por el ingreso por unidad que obtiene por vender su producción mediante el precio de mercado o del precio efectivo, el que sea mayor. A eso se suma un pago directo por tonelada, independiente de la producción del año en curso. Si la suma de los dos pagos iguala o supera el precio meta establecido en la ley, el agricultor no recibe pago adicional, considerándose que satisface la rentabilidad que asegura la ley. Empero si el ingreso por unidad de producto obtenido mediante las dos fuentes mencionadas no alcanza el precio meta, entonces el productor obtiene un ingreso adicional, el llamado pago anticíclico, hasta alcanzar el precio meta. Estos pagos son llamados de anticíclicos por que varían inversamente con los precios de mercado. El precio efectivo, con el que se compara el precio meta, es el mayor de la suma de:

- a) El precio promedio nacional más elevado en el año agrícola más la tasa de pago directo del producto; o
- b) La tasa nacional de préstamo de mercado del producto más la tasa de pago directo del producto.²

Los cambios más significativos de este instrumento de política corresponden al establecimiento de tasas fijas de préstamos en lugar de tasas variables, en función de los promedios

¹ Véase la página web del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (www.usda.gov).

² La tasa de pago directo es un monto fijo que se establece para cada producto por tonelada.

de precios de años anteriores. Bajo el programa de asistencia, la Ley Agrícola de 1996 establecía que para la mayoría de los productos, las tasas de préstamos debían ser equivalentes a por lo menos el 85% del precio promedio de los últimos cinco años, con precios máximos para algunos productos. La Ley Agrícola 2002 fija las tasas de préstamos para los períodos 2002-2003 y 2004-2007, siendo las de este último período ligeramente inferiores. Para los productos incluidos (a excepción de la soja), las nuevas tasas son superiores a los máximos autorizados en la legislación anterior (véase el cuadro 1). Además, los rendimientos empleados para los subsidios anticíclicos se pueden actualizar incluyendo los correspondientes al período 1998-2001. Dada la importancia del aumento de los rendimientos observados en los últimos años, especialmente para algunos productos, estos pagos deberán aumentar más que proporcionalmente.

Cuadro 1
PAGOS FIJOS, TASAS DE PRÉSTAMOS
Y PRECIOS METAS DE PRODUCTOS BÁSICOS

(Dólares por tonelada)

Producto	Pago fijo	Tasa de préstamo	Precio meta
Maíz	11.02	77.95	102.36
Sorgo	13.76	77.95	100.00
Trigo	19.11	102.88	141.83
Cebada	11.02	86.35	101.51
Avena	1.66	93.00	96.45
Soja	16.17	183.72	213.11
Otras Oleaginosas	17.64	211.64	216.05
Algodón de altura	147.05	1146.39	1635.81
Arroz	51.80	143.30	231.49
Maní	36.00	355.00	495.00
Lana con grado	-	2.20	-
Lana sin grado	-	0.88	-
Miel	-	1.32	-
Angora	-	9.24	-

Fuente: Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural de 2002

Los precios meta constituyen verdaderos precios sostén en la medida que aseguran al productor un ingreso mínimo independientemente de las fluctuaciones de los precios de mercado. Esta nueva política aísla casi completamente a los productores estadounidenses de las señales de mercado y constituye un retroceso de la política agrícola de Estados Unidos en relación con el proceso de liberalización que el gobierno había iniciado. El Departamento de Agricultura ha intentado contestar a las críticas señalando que este instrumento sólo constituye la continuación de los pagos suplementarios autorizados por el Congreso desde 1998 hasta 2001, que oscilaron entre 2 900 millones de dólares y 5.500 millones de dólares en promedio.

El argumento es débil, porque la nueva ley agrícola probablemente aumente los pagos realizados por el gobierno a los productores agrícolas, haciéndolos cada vez más dependientes de las políticas y del Estado. Los pagos de emergencia que se hicieron desde 1998 hasta 2001 fueron decisiones coyunturales que cada año tomó el Congreso, en función de las presiones de los grupos de interés agrícola. En cambio, la nueva ley, institucionaliza dichos pagos, reduciendo los riesgos asociados a las oscilaciones del mercado, casi totalmente y desincentivando cualquier ajuste de los volúmenes producidos en respuesta a las señales del mercado.

3. Los préstamos de asistencia para la comercialización y los pagos de préstamos deficientes (LDPs)

Los préstamos de asistencia para la comercialización y los pagos para préstamos deficientes (LDPs - *loan deficiency payments*) están destinados a minimizar las potenciales penalizaciones a los agricultores morosos por incumplimiento de la devolución de préstamos así como reducir la acumulación de stocks de productos básicos por el gobierno.

Los productores se pueden beneficiar de este mecanismo de dos formas. Pueden optar por recibir del gobierno, un préstamo de asistencia para la comercialización a una tasa de interés específica por unidad de producción comprometiendo la producción como garantía. Por ejemplo, ante una sequía si el precio del mercado cae por debajo de la tasa de interés del préstamo, los productores pueden pagar el préstamo a una tasa de interés menor, y por ende obtienen como ganancia la diferencia. La segunda opción, es que se pueden beneficiar del programa tomando directamente un pago para préstamos deficientes, ya que la tasa del LPD es la diferencia entre la tasa de interés del préstamo y el precio del producto básico. La diferencia con la primera alternativa es que el productor no necesita tomar un préstamo y comprometer su producción como garantía.

Los LDPs se encuentran disponibles cuando los precios de mercado son menores que las tasas de préstamo, y se determinan multiplicando la tasa de pago del préstamo de comercialización por la cantidad del producto básico elegible para el préstamo. De esta manera el agricultor no asume riesgo alguno por tomar un préstamo de comercialización. Evidentemente, los LDPs son contra cíclicos por su propia naturaleza, en la medida que más se paga en concepto de subsidio de precios cuando los precios son más bajos y menos se paga cuando los precios son más altos.

A los productos bajo contrato elegibles para este tipo de préstamo (trigo, maíz, sorgo, algodón, arroz, cebada, soja y otras oleaginosas), ahora se suman el maní, la lana, el *mohair*, la miel, los garbanzos, las lentejas y las arvejas.

B. Programas de conservación

Los programas de conservación de tierras y otros recursos naturales existen desde los años treinta y tienen una gran importancia en la política agrícola de los Estados Unidos. Si bien contribuyen a promover la protección del medio ambiente, los pagos relacionados con la conservación de los recursos naturales pueden constituirse en medidas de apoyo a la producción agrícola.

La Ley Agrícola de 1996 contemplaba una serie de programas de conservación entre los que se encuentran el Programa de Reserva para la Conservación (CRP), el Programa de Reserva de Tierras Húmedas (WRP), y el Programa de Incentivos a la Calidad Ambiental (EQIP). En el capítulo de conservación, la nueva Ley Agrícola mantuvo los programas anteriores y creó un nuevo programa, el programa de Seguridad de la Conservación (CSP) que provee incentivos a los productores para adoptar o mantener una gama de prácticas estructurales gerenciales focalizadas en uno o varios recursos de interés, tales como el suelo, el agua, y la vida silvestre. El capítulo incrementa en un 80% los fondos que ya estaban asignados a los programas de protección medioambiental y de conservación, que en su conjunto alcanzan a 17.100 millones de dólares.

El Programa de Reserva de Conservación se basa en pagos anuales del gobierno y en un sistema de costos compartidos. Los dueños de las tierras agrícolas firman contratos por 10 a 15 años con el compromiso de retirar tierra cultivable de la producción y establecer una cobertura de

largo plazo del suelo (por ejemplo, árboles o pasto) a cambio de pagos anuales. Cuando fueron establecidos por primera vez, el principal objetivo era la reducción de la erosión. Pero la Ley Agrícola de 1990 amplió los objetivos ambientales del programa a la calidad del agua y la vida silvestre. Durante la década pasada, los desembolsos anuales del programa fueron de un promedio de 1.500 millones de dólares. Las tierras incluidas en el programa variaron entre 30 y 36 millones de acres, con un límite máximo de 36.4 millones de acres, que representan alrededor de un octavo de la tierra que puede ser empleada para el cultivo de productos básicos. La Ley Agrícola de 2002 aumenta la superficie máxima de este programa hasta 39.2 millones de acres y cambia los criterios de elegibilidad, entre otros.

El Programa de Reserva de Tierras Húmedas (WRP) se basa en un sistema de compras por el Estado, de costos compartidos y facilidades de pagos como incentivos para la incorporación de los productores al programa. En 1996, el Programa de Incentivos para la Calidad Ambiental (EQIP) autorizó el pago de 1.300 millones en un período de siete años para ayudar a los agricultores y ganaderos a realizar mejoras ambientales y de conservación en las propiedades. El área máxima del programa alcanzaba a 1.075 millones de acres. La nueva Ley Agrícola aumenta el área del programa hasta 2.275 millones de acres, con un máximo de 250.000 acres que deben ser inscritos anualmente.

El programa EQIP provee asistencia técnica, costos compartidos y incentivos monetarios para asistir a los agricultores y ganaderos en la adopción y puesta en práctica de mejoras ambientales y de conservación en sus establecimientos. La Ley Agrícola de 1996 autorizaba hasta 1.300 millones de dólares en los siete años de vigencia de la misma. La Ley Agrícola de 2002 aumenta significativamente los montos de este programa en tanto prevé un aumento progresivo desde 400 hasta 1.300 millones de dólares entre los años 2002 y 2007.

C. Programas de apoyo a las exportaciones³

Es frecuente que los productos de los países de América Latina y el Caribe deban competir con mercancías subvencionadas de los Estados Unidos, tanto en el mercado interno como en otros mercados de exportación. Los programas de apoyo a las exportaciones de los Estados Unidos facilitan las operaciones de exportación en los países extranjeros mediante incentivos especiales, facilidades de crédito a los posibles compradores e infraestructura en el exterior para el almacenamiento de productos agrícolas estadounidenses. La nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural incidió en los diversos programas de garantía de créditos para la exportación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Los Estados Unidos operan varios programas de asistencia a las exportaciones, a saber, el programa de fomento de las exportaciones; el programa de incentivos a las exportaciones de productos lácteos; el programa de acceso a los mercados; el programa de desarrollo de los mercados externos; y el programa de mercados emergentes. Están orientados a promover los productos agrícolas estadounidenses. El programa de mercados emergentes tiene por objetivo identificar mercados emergentes que ofrecen potencial crecimiento para las exportaciones de Estados Unidos. Los fondos del programa se mantienen en mil millones de dólares y pueden ser usados para proveer instalaciones y servicios, o proveer productos estadounidenses para mejorar las condiciones de transporte, manipuleo, comercialización, procesamiento, almacenaje o distribución de productos agrícolas estadounidenses en los mercados identificados.

³ Esta sección incluye partes extraídas de CEPAL, 2002, *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2000-2001*, capítulo VI, págs. 144-146.

Además, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos opera cuatro programas de garantías de créditos de exportación. El programa de garantías de créditos de exportación (GSM-102) es el programa de fomento de las exportaciones de mayor envergadura de los Estados Unidos administrado por la Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC). Los otros tres son el programa de garantías de créditos de exportación intermedio (GSM-103), el programa de garantías de crédito a los proveedores y el programa de garantías de crédito para infraestructura. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos considera que estos programas son comerciales, es decir, no representan subvenciones a las exportaciones.

Los programas GSM-102 y GSM-103 están destinados a apoyar y fomentar las exportaciones agrícolas estadounidenses en países beneficiarios. El GSM-102 proporciona cobertura para créditos con plazos de seis meses a tres años, y el GSM-103 cubre los créditos a más de tres años y hasta un máximo de 10 años. Ambos fueron concebidos para apoyar y fomentar las exportaciones agrícolas estadounidenses en los países beneficiarios. Además de facilitar las exportaciones estadounidenses, estos programas ayudan también a los países en desarrollo y otros países que encaran problemas crediticios para financiar las compras de alimentos y otros productos agrícolas desde los Estados Unidos.

Estos programas garantizan que los bancos estadounidenses financiarán las transacciones de aquellos exportadores que envían productos estadounidenses a crédito a importadores de países beneficiarios.⁴ Habitualmente la Corporación de Crédito para Productos Agropecuarios (CCC – *Commodity Credit Corporation*) asegura hasta 98% del principal y parte de los intereses de los créditos otorgados por instituciones financieras de los Estados Unidos a bancos extranjeros seleccionados, los que a su vez emiten letras de crédito para los importadores de productos estadounidenses. Hasta junio de 2002 se habían anunciado asignaciones por un monto cercano a 4 100 millones de dólares, en el marco del GSM-102, para exportaciones hacia 22 países y 11 regiones, incluido el Caribe, Centroamérica, Sudamérica, México y República Dominicana. Bajo este esquema, los exportadores han presentado solicitudes que suman 1 900 millones para realizar ventas en nueve países y seis regiones. Al 17 de mayo de 2002, 165 millones de dólares en créditos GSM-103 estaban disponibles para financiar ventas a ocho países y tres regiones. Sin embargo, no se registraron exportaciones bajo este programa durante el año fiscal 2002.

En la Ley Federal de 1996 de Reformas y Mejoras a la Agricultura (*FAIR Act*) se asignó un monto mínimo anual de 5 500 millones de dólares a los programas GSM-102 y GSM-103, pero existe flexibilidad en cuanto a los fondos de que dispone cada programa. Además, se prescribe que una proporción mínima de las garantías de crédito debe destinarse a productos procesados de alto valor. Estas proporciones fueron establecidas en 25% durante 1996 y 1997; 30% durante 1998 y 1999; y 35% posteriormente. En la Ley Agrícola de 2002 se ha continuado aplicando estas disposiciones, según las cuales una fracción no inferior a 35% de las garantías debe utilizarse para dichos productos.

Cabe mencionar también el Programa de Garantía de Crédito para Proveedores (SCGP), que entró en vigencia durante el ejercicio económico de 1996 y fue revisado en 2002. Tiene por objeto alentar a los exportadores estadounidenses a que amplíen, mantengan o desarrollen mercados para los productos agrícolas de su país en las zonas en que no puedan acceder al financiamiento comercial sin una garantía por parte de la CCC. La nueva Ley amplió de 180 a 360 días los términos de los créditos de corto plazo.

La Nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002 incidió en otros programas estadounidenses de asistencia para la exportación de las siguientes maneras:

⁴ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, 1999, *FAS, International negotiations on Export Credit Programs* (<http://www.fas.gov/info/factsheets/ec-background.html>)

- i. Programa de Fomento de las Exportaciones (*Export Enhancement Program, EEP*): con la implementación de la nueva Ley, se ampliaron los aportes anuales hasta 2007, estableciéndose en 478 millones de dólares al año los niveles para los ejercicios fiscales 2001 y 2002. Los productos incluidos en el programa son: trigo, harina de trigo, carne de aves de corral congelada, arroz, huevos de mesa y sorgo. El programa permite que el Departamento de Agricultura entregue aportes monetarios a los productores agrícolas para compensarlos por "prácticas desleales" de los importadores. Según la nueva ley son "prácticas desleales" las subvenciones, las exigencias de etiquetado que coartan el uso de nuevas tecnologías, restricciones sanitarias y fitosanitarias injustificadas, normas de administración de los contingentes arancelarios que restringen "deslealmente" las importaciones de los Estados Unidos, las empresas comerciales de propiedad del Estado, negligencia para cumplir acuerdos comerciales firmados con los Estados Unidos, entre otras.
- ii. Programa de Incentivos a la Exportación de Productos Lácteos (*Dairy Export Incentives Program, DEIP*): la Ley Agrícola de 2002 prolongó el programa hasta 2007. Los productos incluidos son: leche en polvo, grasa de leche (*butterfat*), varios tipos de quesos (*cheddar*, mozzarella, Gouda, feta y americanos), y crema de leche. En el año fiscal 2001, los mercados para el programa comprendían los de Centroamérica, América del Sur y el Caribe, con aportes que sumaban más de 41 millones de dólares al 21 de junio de 2002. Bajo la nueva Ley, el programa presta apoyo a los exportadores de productos lácteos a fin de que puedan competir con los precios internacionales y desarrollen mercados para productos específicos.
- iii. Programa de Acceso al Mercado (*Market Access Program, MAP*). La nueva Ley aumentó significativamente los fondos asignados a este programa hasta el año fiscal 2007 (100 millones de dólares en 2002, 110 millones en 2003, 125 millones en 2004, 140 millones en 2005 y 200 millones en 2006 y 2007). Se considerarán asimismo las propuestas sobre actividades en mercados existentes o emergentes.
- iv. Programa de Cooperación en el Desarrollo de Mercados (*Market Development Cooperator Program, MDCP*), también conocido como Programa Cooperación (*Cooperator Program*): su vigencia fue extendida hasta 2007 y sus fondos ampliados de 27,5 millones de dólares a 34,5 millones. El objetivo de este programa, durante más de 40 años, ha sido desarrollar, mantener y ampliar mercados de exportación a largo plazo para los productos agrícolas de Estados Unidos mediante el apoyo a organizaciones agrícolas sin fines de lucro.

Además, la Nueva Ley Agrícola exige al Secretario de Agricultura y al Representante Comercial de Estados Unidos realizar consultas regulares con los comités de representantes del Senado y Diputados acerca de las negociaciones relativas a los programas de garantía de créditos a la exportación de productos agrícolas que se lleven a cabo en el ámbito de la OMC y en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Ese tipo de mecanismo complica aún más las reformas de los sistemas de subvenciones agrícolas de los países industrializados. Las consultas exigidas con los comités de ambas cámaras dificultarán los acuerdos necesarios con el fin de eliminar en un futuro próximo los subsidios a los créditos a la exportación de productos agropecuarios. En el mejor de los casos, incentivará el uso de prácticas similares en los países que disponen de recursos suficientes.

Mediante el programa Alimentos para el Progreso, Ley de Seguridad Alimentaria de 1985 (*Public Law 480: Food for Progress FFP*) el gobierno de Estados Unidos provee productos básicos a gobiernos de países en desarrollo y a economías en transición como ayuda alimentaria. El Título I de la ley autoriza ventas concesionales y el Título II, donaciones y concesiones. El programa fue

reautorizado hasta 2007, incluyendo a la prevención de conflictos como uno de los objetivos del programa.

Al mismo tiempo que introdujo cambios en los programas agrícolas existentes, la nueva Ley establece nuevos programas con el fin de remover, resolver o mitigar las medidas sanitarias y fitosanitarias y otras barreras técnicas al comercio, impuestas por los países importadores. Es el caso del Programa de Comercio Agrícola y Biotecnología que se propone como una respuesta a las barreras regulatorias no arancelarias a las exportaciones de productos básicos de Estados Unidos. Autoriza donaciones para proyectos del sector público y del sector privado con el fin de permitir una intervención más ágil con relación a barreras no arancelarias a las exportaciones de Estados Unidos vinculadas a temas de biotecnología, inocuidad alimentaria, enfermedades u otros temas sanitarios y fitosanitarios. Asimismo, para el desarrollo de protocolos como parte de las negociaciones bilaterales con otros países en temas tales como salud animal, calidad de los granos y organismos genéticamente modificados.

El Programa de Asistencia Técnica para Cultivos Especiales (TASC) tiene asignado un monto de 19 millones de dólares. El programa establece asistencia a las exportaciones para atender a barreras singulares que prohíben o amenazan las exportaciones de cultivos especiales de los Estados Unidos por medio de proyectos del sector público y del sector privado y asistencia técnica para atender temas sensitivos y estratégicos de acceso, retención y de expansión de mercados.

D. Los programas de apoyo según sectores y productos

En esta sección se describen los apoyos otorgados a productos específicos. Son ellos, los productos lácteos, el maní, el azúcar, la lana, la angora, la miel, los garbanzos y lentejas, y a las manzanas, frutas y vegetales.

1. Productos lácteos

El sistema federal de ordenamiento de la comercialización de los productos lácteos (*milk marketing order*) clasifica y fija los precios mínimos que las empresas procesadoras de la leche deben pagar por este producto además de otras condiciones bajo las cuales la leche puede ser comercializada en una región determinada. Existen actualmente 11 órdenes federales de comercialización de la leche.⁵ La Ley Agrícola de 2002 extiende el programa de sustentación de precios así como el programa de incentivos a las exportaciones de lácteos, pero mantuvo el sistema de ordenamiento de la comercialización inalterado. El programa de compras de la Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC) de mantequilla, leche en polvo descremada y queso *cheddar* mantiene el precio de la leche. Los precios de compra anunciados deben permitir a plantas de eficiencia media pagar a los productores de leche el precio de sustentación. La legislación vigente desde 1996 establecía precios decrecientes, desde 1996 hasta 31 de diciembre de 1999, cuando el programa debería ser eliminado. La promesa de eliminación no fue cumplida y los precios de apoyo fueron extendidos hasta el 31 de mayo de 2002. La nueva legislación mantiene el programa de precios y lo extiende hasta 2007.

La nueva Ley Agrícola estableció una red de seguridad para los productores de lácteos, de diciembre de 2001 hasta septiembre de 2005, por medio de pagos directos por pérdidas de mercados lácteos (*national dairy market loss payments*). Los productores firman contratos por 5 años, donde se establecen pagos directos mensuales cuando el precio mensual de la clase 1 (leche en general, leche descremada, leche con bajo contenido graso, etc.) es menor a 16.94 dólares por

⁵ La Ley de 1996 consolidó las órdenes de comercialización en cerca de 10 a 14 ordenes regionales (<http://www.ers.usda.gov/Features/farmbill/2002glossary.html>)

cwt. La tasa de pago es 45% de la diferencia entre 16.94 dólares por cwt y el precio de la clase 1 de la correspondiente orden de comercialización de Boston. Se establece un máximo elegible para el programa de hasta 2.4 millones de libras de leche comercializada por año por productor (correspondiente a 135 vacas).

Como ha sido mencionado, el Programa de Incentivos a la Exportación de Productos Lácteos (*Dairy Export Incentives Program, DEIP*) subsidia la exportación de productos lácteos de Estados Unidos. El DEIP fue prolongado hasta 2007 (véase la sección C).

2. Maní

El programa de maní fue sustancialmente modificado por la Ley Agrícola de 2002. Bajo la legislación anterior, el programa consistía en un mecanismo de dos pisos de sustentación de precio basado en cuotas de mercados y préstamos sin recurso de asistencia a la comercialización (no recurribles). La producción para consumo alimentar doméstico estaba limitada por cuotas de mercados definidas anualmente. Esas cuotas fueron eliminadas por la nueva ley. El programa de sustentación del precio del maní se discontinúa. El maní pasa a tener un trato similar al de otros cultivos, y los agricultores con un histórico de producción entre 1998-2001 están habilitados al sistema de pagos directos y anticíclicos. A partir de la nueva Ley, los productores de maní, al igual que los productores de los productos básicos, pueden recibir préstamos de comercialización y pagos por deficiencia de préstamos, ofreciendo como garantía su producción. La tasa de préstamo de asistencia a la comercialización del maní se establece en \$355 por tonelada.

La cuota de comercialización interna del maní se elimina. Los dueños de la cuota vigente hasta el presente reciben una compensación por la pérdida del valor de la cuota en cinco pagos anuales entre 2002 y 2006. Se establece un pago anual de \$ 0.11 por libra de cuota para los tenedores de las mismas con base en los niveles de la cuota para 2001 (220 dólares por tonelada corta).

También se establece un pago directo de 36 dólares por tonelada y un nuevo pago contra cíclico cuando los precios de mercado resulten inferiores al precio meta de 495 dólares por tonelada. El pago se establece según la diferencia entre el precio meta y el mayor de: el precio de mercado promedio nacional mensual del año agrícola del maní más los \$36 por tonelada correspondiente al pago directo o; la tasa de préstamo de asistencia para comercialización de 355 dólares por tonelada más los 36 dólares por tonelada mencionados anteriormente.

3. Azúcar

Los dos elementos más importantes de la política azucarera de los Estados Unidos son los contingentes arancelarios y el programa de préstamos de precios de apoyo (*price support loan program*). El programa de préstamos para los procesadores de azúcar sostiene el precio del azúcar en los Estados Unidos. Diferentemente de otros programas de productos, en el caso del azúcar, los préstamos se hacen a los procesadores y no directamente a los productores porque la caña de azúcar y la remolacha son perecedoras y deben ser procesadas antes que puedan ser comercializadas y almacenadas. Para habilitarse al crédito, los procesadores deben acordar en transferir parte del préstamo a los productores. La nueva Ley mantiene la tasa de préstamo a los procesadores de caña de azúcar y remolacha producida en los Estados Unidos. Asimismo, se mantiene el contingente de importación de azúcar que limita las importaciones con el fin de mantener el precio interno del azúcar. La cuota alcanza a 1.23 millones de toneladas de azúcar de caña en bruto y 24,250 toneladas de azúcar refinada.

La Ley Agrícola de 2002 instruye al Secretario de Agricultura a operar el programa de azúcar sin costo para el Tesoro de Estados Unidos, evitando la derivación al gobierno de los stocks

correspondientes a los programas de préstamos no recurribles. Este programa de préstamos no recurribles es reautorizado hasta el año 2007, a 18 centavos de dólar por libra para el azúcar de caña sin refinar y 22.9 centavos de dólar por libra de azúcar de remolacha refinada. Las evaluaciones de comercialización (*marketing assessments*) son suspendidas, lo mismo que las penalidades por derivación de producto.

El Programa de Pago en Especie (PIK) continúa. Este programa ofrece a los productores de azúcar de remolacha la opción de cambiar una parte de su cosecha por azúcar que la CCC mantiene en inventario.

Se reintroduce un sistema de control de oferta que había sido eliminado en la Ley Agrícola de 1996. El Secretario de Agricultura está autorizado a establecer cuotas de mercado con el objetivo de equilibrar oferta y demanda, evitar derivaciones a los stocks del gobierno, y cumplir con los compromisos de importación de azúcar. Estas cuotas de comercialización interna quedan automáticamente suspendidas cuando las estimaciones de importación para consumo alimentario doméstico exceden los 1,532 millones de toneladas. Además, la nueva Ley extendió a los procesadores de azúcar de caña y de remolacha, el Programa de Préstamos para la Facilitación del Almacenaje, que estaban disponibles para los agricultores de granos y otros cultivos, que provee financiamiento para la construcción o mejoras de las instalaciones de almacenamiento de azúcar.

En síntesis, la protección al azúcar se ha ajustado tanto por el lado del apoyo como por las cuotas de importación y de producción.

4. Lana, angora, miel, garbanzos y lentejas

Estos productos que no recibían apoyos bajo la ley agrícola anterior (excepto a través de pagos *ad hoc*), tendrán, un nivel garantizado de apoyo por la vía de la tasa de préstamo y del sistema de pago por deficiencia de préstamo. De esta manera se amplía la cantidad de productos que reciben apoyo directo del gobierno, estableciendo la posibilidad de incorporación de otros nuevos productos en el futuro próximo.

5. Manzanas, frutas y vegetales

La nueva ley agrícola incluye 100 millones de dólares de subsidios para los productores de manzana, supuestamente en compensación por los bajos precios correspondientes al año 2000, y mas de 200 millones de dólares de fondos adicionales para comprar y distribuir frutas y vegetales a través de varios programas.

E. Las especificaciones técnicas de los programas

• La actualización de la superficie de base y de los rendimientos

Con anterioridad a la sanción de la nueva Ley agrícola los productores recibían pagos directos con base en la superficie sembrada a mediados de la década de 1990 y en los rendimientos obtenidos en la década de 1980. La Ley Agrícola de 2002 permite la actualización de las superficies elegibles para los pagos directos a las correspondientes al período 1998-2001 y permite también la actualización de los rendimientos elegibles hasta el 93.5% de los correspondientes al período 1998-2001 para los pagos anticíclicos. La consecuencia de esta actualización es que se va a generar un sustancial incremento en los costos presupuestarios correspondientes a los pagos directos y a los pagos contra cíclicos.

Como estos pagos no eran efectuados sobre los cultivos correspondientes al año del pago, los mismos eran calificados como pagos desconectados, con el propósito de excluirlos de las limitaciones de subsidios comprometidas en la OMC.⁶ Sin embargo, al actualizar la superficie base estos pagos se transforman en conectados o reconectados a las producciones recientes, por lo cual los productores van a recibir los pagos correspondientes a los diferentes cultivos de acuerdo con las superficies sembradas más recientemente.

- **Límites máximos de pago**

Los límites de pago se mantienen en 40.000 dólares por persona para los pagos directos. Para los pagos contra cíclicos, el límite establecido alcanza a 65.000 dólares, mientras que para los correspondientes a los créditos de comercialización y los pagos de préstamos deficientes el límite es 75.000 dólares. Los productores con ingresos brutos por encima de 2.5 millones de dólares promedio durante tres (3) años, serán elegibles para los pagos solo si el 75% de los mismos proviene de la agricultura.

Bajo la regla de la triple entidad, un agricultor individual continúa recibiendo hasta el doble del pago anual total en concepto de pagos por contrato y por ganancias de préstamos de comercialización correspondientes a tres (3) granjas separadas (un pago completo por la primera operación y hasta la mitad del pago por cada una de las dos restantes). Consecuentemente, el máximo pago que un individuo puede recibir es 360.000 de dólares por año. Sin embargo, una serie de excepciones introducidas en la ley puede llegar a anular este límite. En particular, el sistema de certificados de préstamos por cultivo ("*crop loan certificate*"), tiene el efecto de obviar cualquier limitación sobre los pagos LPD's individuales. No cabe duda que la gran cantidad de pagos establecidos por esta Ley Agrícola va a beneficiar a los grandes productores agrícolas, y no a los pequeños productores, a quienes supuestamente esta dirigida esta normativa.

- **Costo de los subsidios correspondientes a los productos básicos**

Las primeras estimaciones indicaban que los costos de los subsidios directos y de los pagos contra cíclicos se encontrarían entre los 11.000 y 12.000 millones de dólares anuales.⁷ Según informaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en 2003, los productores agropecuarios recibieron 11,8 mil millones de dólares en programas de pagos agrícolas (a los cuales se sumaron otros 3,1 mil millones, que fueron distribuidos por medio de la Ley de Asistencia Agrícola de 2003).⁸ También en 2003, los pagos realizados bajo el programa de préstamos agrícolas sumaron 7,1 mil millones, que corresponden al promedio anual de los últimos años.

Los nuevos pagos contracíclicos, el aumento de los beneficios de los préstamos de comercialización, y el incremento de los pagos directos exigirán anualmente cerca de 10 mil millones de recursos adicionales del gobierno (Westcott et al., 2002).

⁶ Estos pagos llamados desconectados ya habían sido criticados porque no se observaba que reuniera todos los requisitos exigidos para estar exentos de las limitaciones de los subsidios permitidos.

⁷ Unión Europea, Questions & Answers – US Farm Bill, Memo/XX/XX, Bélgica. Bruselas, <http://europa.eu.int>, 2002.

⁸ Véase la página web del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ("USDA Three Year Review 2001-2003") (www.usda.gov).

II. La Ley Agrícola de 2002 y las disposiciones de la OMC

En esta sección se analiza la Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002 a la luz de los compromisos asumidos por los Estados Unidos en el contexto de los Acuerdos emanados de la Ronda Uruguay y administrados por la Organización Mundial del Comercio (OMC). En particular, verificar si dada la naturaleza de los subsidios propuestos por la Ley Agrícola de 2002 (los pagos contra-cíclicos y los pagos directos), los mismos cumplen con las disciplinas del Acuerdo sobre la Agricultura. Asimismo, examinar la exigencia del etiquetado según país de origen, con relación al Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Finalmente, se examina el compromiso de limitar las medidas de apoyo interno que distorsionan el comercio, o sea, de mantener la asistencia agrícola en un monto inferior al de la Medida Global de Ayuda Total (MGA) de 19,1 mil millones de dólares asumido por Estados Unidos en la OMC.

En las rondas de negociación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), los negociadores utilizaron una analogía con las luces del semáforo para tipificar las medidas de apoyo interno a la agricultura. Según sus impactos en la producción y los precios internacionales las medidas pueden ser clasificadas en cajas (o compartimientos) ámbar, azul y verde. Las medidas del “compartimiento ámbar” son las que, por sus características, acarrear aumentos desproporcionados de la producción e inciden en los precios internacionales, distorsionando los flujos de comercio y la especialización internacional. No hay caja roja porque no existen subvenciones prohibidas en el Acuerdo sobre Agricultura.

Las medidas de ayuda interna a favor de productores agrícolas, que son clasificados en la Caja Ámbar, están sujetas a compromisos de reducción, que se expresan en la Medida Global de la Ayuda Total (MGA), y niveles de compromiso anuales y final consolidados.⁹ En cambio, las medidas de las cajas azul y verde están eximidos de compromisos de reducción. Para que una medida de ayuda interna sea considerada una medida de la caja verde, la misma no puede estar relacionada con niveles de precios o de producción. A su vez, las medidas de apoyo interno que están en la caja azul son las que están desconectadas de compromisos de producción (tipo o volumen de la producción – incluido el número de cabezas de ganado) y- o precios internos o internacionales.¹⁰

• Los pagos anticíclicos

Los pagos anticíclicos deberían clasificarse en la llamada Caja Ámbar como pagos del tipo producto-específico y contabilizados dentro de los compromisos de la Medida Global de Ayuda, es decir el techo del gasto anual en apoyo a la agricultura que los Estados Unidos se han comprometido respetar en la OMC. Sin embargo, los propulsores de la nueva Ley Agrícola sostienen que los subsidios anticíclicos deben ser considerados como subsidios no-específicos y que son permitidos por la cláusula de *minimis* del Acuerdo sobre Agricultura.

La cláusula *de minimis* establece que las subvenciones de pequeña escala están exentas de reducción o eliminación. En el caso de productos específicos, el nivel de ayuda no debe exceder el 5% del valor total de la producción de ese producto para los países desarrollados y el 10% para los países en desarrollo. En cuanto a la ayuda interna no referida a productos específicos no debe superar el 5% del valor total de la producción agropecuaria total para los países desarrollados y 10% para los países en desarrollo. Dado el alto valor de la producción agrícola de Estados Unidos (alrededor de 190 mil millones de dólares), el 5% (alrededor de 10,000 millones de dólares) es una cifra significativa para medidas de ayuda interna, desde y cuando no se refieran a productos específicos. Sin embargo, la Ley Agrícola de 2002 establece que los pagos contra cíclicos sean pagados de acuerdo a la relación entre precios efectivos y precios metas, que funcionan como precios de sustentación. De esa manera, como los pagos reflejarán los movimientos de precios de cada cultivo contemplado no pueden contabilizarse como no específicos, y tampoco como desconectados.

El Servicio de Investigación Económica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, afirma que los pagos anticíclicos están basados en los precios reales del mercado, y por lo tanto, los "productores pueden considerarlos como una cobertura que ayude a reducir el riesgo existente sobre el ingreso. El cualquier caso, al actualizar las áreas base o los rindes para obtener estos pagos, los productores no estarían respondiendo completamente a las señales del mercado, pero sí a las señales del mercado aumentadas por los beneficios esperados de futuros programas y futuros cambios del programa..."¹¹ Otro estudio del Departamento de Agricultura también concluye que aunque los beneficios de los pagos anticíclicos no están vinculados a la producción corriente de

⁹ Parte IV, Artículo 6, par. 3: Se considerará que un Miembro ha cumplido sus compromisos de reducción de la ayuda interna en todo año en el que su ayuda interna a los productores agrícolas, expresada en MGA Total Corriente, no exceda del correspondiente nivel de compromiso anual o final consolidado especificado en la Parte IV de su lista..." (véase la página web de la OMC www.wto.org).

¹⁰ Anexo 2, Par. 1: "Las medidas de ayuda interna que se pretenda queden eximidas de los compromisos de reducción satisfarán el requisito fundamental de no tener efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, tenerlos en grado mínimo. Por consiguiente, todas las medidas que se pretenda queden eximidas se ajustarán a los siguientes criterios básicos: a) la ayuda en cuestión se prestará por medio de un programa gubernamental financiado con fondos públicos (incluidos ingresos fiscales sacrificados) que no implique transferencias de los consumidores; y b) la ayuda en cuestión no tendrá el efecto de prestar ayuda en materia de precios a los productores..." (véase la página web de la OMC www.wto.org).

¹¹ Véase "Farm policy. Análisis of the ERS: Selected Provisions" (<http://www.ers.usda.gov/features/farmbill/analysis>) citado en "Ley agrícola 2002 de EE.UU., un retroceso importante para un comercio mas libre" (<http://www.ibce.org.bo/documentos/farmbill2.htm>).

los agricultores, los mismos se constituyen incentivos indirectos que incidirán en las decisiones de producción y en el producto agrícola, en general.

- **Pagos fijos desconectados**

En la Ley Agrícola de 1996, los llamados pagos de préstamos deficientes fueron sustituidos por los pagos directos o desconectados establecidos por la Acta de Transición del Mercado Agrícola (ATMA). Ello pareció ser un principio de compromiso de los Estados Unidos en cuanto a tratar de despegarse del carácter intensivamente contra-cíclico de los tradicionales programas de apoyo de los ingresos agrícolas que se habían establecido desde la década de 1930. El principio que regía los pagos desconectados era que los mismos deberían ser independientes de la producción, de los precios internos y externos y del uso de insumos. Con tal propósito, las condiciones de estos pagos se encuentran previamente determinados y no se alteran con las condiciones de producción y del mercado. En consecuencia, se dice que estos pagos desconectados son “mínimamente distorsionantes”, dado que los pagos no impiden que los agricultores respondan al sistema de precios de mercados. En la medida en que los pagos no se encuentren relacionados con ninguna de las variables principales que influyen en las decisiones de producción, las mismas pasarían a estar determinadas por los precios internacionales.

Sin embargo, existen efectos de riqueza y de inversión que no son despreciables. Los pagos adicionales aumentan los ingresos y la riqueza de los agricultores, otorgándoles mayor capacidad para invertir en su unidad productiva y, además, una mayor capacidad para obtener crédito para esa inversión. Este tipo de pagos reduce considerablemente los riesgos asociados a la actividad económica, aumentando los incentivos para invertir en la agricultura. Además, existen argumentos importantes de economía política. Si los agricultores que reciben los llamados pagos desconectados creen que pueden aumentar el nivel de apoyo recibido como resultado de ejercer una constante presión política ya sea para restablecer los pagos conectados o para actualizar las tasas de pagos recibidas, esas expectativas los llevarán a aumentar la superficie de cultivo. Cabe recordar que la Ley Agrícola de 2002 tiene disposiciones para actualizar la base del área cultivada y los rendimientos, lo que a su vez, pueden influir en las decisiones de producción.

Cuando los pagos del ATMA fueron introducidos en 1996 parecían ser otorgados de manera bastante consistente con los requerimientos exigidos a los pagos desconectados. Éstos se efectivizaban con base en superficies y rendimientos fijos correspondientes a promedios anteriores a 1996, no variaban con respecto a la producción, los precios o el uso de insumos. Los agricultores tampoco tenían que producir nada para poder recibirlos. Estas subvenciones fueron notificadas por los Estados Unidos como desconectadas.

Sin embargo, la puesta en práctica por los Estados Unidos de su política agrícola, después de 1996 ha puesto en duda los aspectos “mínimamente distorsionantes” del mercado de los pagos directos. Por un lado, porque se suman a las numerosas otras ayudas que reciben los productores estadounidenses, a través de los programas enumerados en la primera sección y de otras ayudas específicas por producto de las que disponen, difícilmente responden a las señales del mercado internacional. Por otra parte, la aprobación de paquetes de ayuda de emergencia a partir de 1998 y hasta 2001 aumentó a medida que descendían los precios. Estos pagos fueron distribuidos entre los agricultores con base en las mismas superficies y rendimientos que se empleaban con los pagos ATMA.

Hasta 2001, los pagos caracterizados como desconectados se habían basado en criterios claramente definidos con base en superficies y rendimientos anteriores a 1996. Sin embargo, la nueva Ley Agrícola ofrece a los agricultores la opción de actualizar la superficie base y los rendimientos base a los promedios correspondientes a los años 1998-2001.

- **Etiquetado según país de origen**

A partir de 2004, esta reglamentación requiere que las carnes, pescados y maní, deban ser etiquetados de manera que el país de origen sea informado a los consumidores. Esta norma constituye una restricción no arancelaria en cuanto los productos autorizados con base en condiciones sanitarias y fitosanitarias, una vez aprobados, deberían gozar de trato nacional y no recibir trato discriminatorio alguno respecto a su origen. Es una norma claramente discriminatoria, en tanto no puede haber sustancial diferencia entre una manzana producida en los Estados Unidos y una manzana proveniente del resto del mundo. Este tipo de etiquetado debe ser claramente voluntario, en la medida que el comerciante desee resaltar alguna calidad específica del producto. Además, encarece los costos y desalienta la importación de productos agrícolas. También se encuentra en contradicción con la posición de los Estados Unidos en otros temas como es el etiquetado de productos transgénicos.

- **La Ley Agrícola de 2002 y las reglas acordadas en la OMC**

El punto central reside en saber si la suma de los gastos con los programas de ayuda interna de la Ley Agrícola de 2002 está dentro del límite de 19,1 mil millones de dólares anuales, que corresponden al compromiso de MGA total y corriente asumido por los Estados Unidos en la OMC. Como se ha mencionado, el MGA incluye solamente las medidas de apoyo interno que distorsionan la oferta agrícola y los precios internacionales.

El presupuesto total de la Ley Agrícola de 2002 ha sido estimado por los medios de la prensa en 180 mil millones de dólares para todo el período de su duración, pero esa cifra debe ser utilizada con mucha cautela, porque, además de los programas de la Ley de 2002, incluyen estimaciones del costo total de varios programas iniciados con la Ley Agrícola de 1996, algunos de los cuales permanecerán en vigencia más allá de 2007. Cabe señalar que la Ley Agrícola de 2002 autoriza al Secretario de Agricultura a realizar ajustes hasta el “máximo grado factible” para asegurar que no se excedan los compromisos en la OMC.

III. El impacto de la Ley Agrícola de 2002 en la agricultura de América Latina

Como se ha expuesto en las secciones anteriores, la Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural de 2002 de los Estados Unidos es una normativa compleja, cuyos impactos directos e indirectos en el comercio agrícola latinoamericano son aún muy difíciles de evaluar. La principal característica del régimen de subsidios de la nueva ley es su carácter contra-cíclico, dado que los programas han sido formulados con la intención de proteger los productores de los cultivos elegibles, de las fuertes bajas de los precios de los productos básicos en los mercados internacionales. Sin embargo, los economistas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) enfatizan que los pagos anticíclicos no contrarrestan totalmente la caída de los precios internacionales porque los pagos se hacen sobre 85% del área sembrada de base y se calculan sobre los rendimientos definidos por la Corporación de Préstamos de Productos Básicos (CCC), y no sobre los rendimientos observados. Al mismo tiempo, demuestran que para ciertos intervalos de precios, los pagos anticíclicos se suman a los aspectos contra-cíclicos de los beneficios de los préstamos a la comercialización, resultando en dos beneficios contra-cíclicos a los agricultores. A su vez, los préstamos a la comercialización tienen fuerte incidencia en las decisiones de producción de los agricultores. Los beneficios de los programas de préstamos a la comercialización están totalmente vinculados a la producción corriente de los agricultores (Westcott et al., 2002).

Los productores de productos básicos de América Latina —que en general no cuentan con subsidios del Estado— no tienen defensas ante las medidas que distorsionan los mercados mundiales de estos productos. De varias maneras, los ingresos de exportación de los países exportadores pueden verse afectados por la competencia de los productos subsidiados de origen estadounidense. Primeramente, por el aumento de la producción subsidiada, que en momentos de sobreoferta, presiona a la baja los precios en los mercados mundiales. En segundo lugar, por la competencia de los productos subvencionados en sus mercados nacionales. En tercer lugar, por la competencia de los productos subvencionados en sus mercados de exportación, y en cuarto lugar, por la dificultad de competir con los productos subvencionados y protegidos por medidas arancelarias y no-arancelarias en el mercado estadounidense. De esta manera se cierra el círculo de aislamiento de los productores domésticos respecto de las señales de los mercados internacionales.

En este sentido los productos cuyo comercio se verá más afectado son: el trigo, el maíz, el sorgo, la soja, el maní, la cebada, la avena, el azúcar y los productos lácteos. Pero, las condiciones desiguales de competencia impuesta por la nueva Ley Agrícola tienen otras consecuencias a lo largo de la cadena productiva. Al volver más baratos los precios de los productos básicos en el mercado de Estados Unidos, se proveen insumos baratos a la industria agroalimentaria consumidora de productos básicos. Uno de los casos destacables es el de los productores de ganado vacuno, aves, y cerdos que tienen acceso a forrajes más baratos y a través de ello, aumentan su competitividad en mercados externos o desincentivan las importaciones de esos productos de otros países más eficientes.

Es importante anotar que, diferentemente de otros sectores de la economía estadounidense, y del bajo grado de apertura de la economía, en el agregado, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos alcanzan el 25% de su producción agrícola, elevándose hasta 40%-45% para algunos cultivos como el trigo y la soya. En otras palabras, los productores agrícolas estadounidenses son cada vez más dependientes de los mercados externos, para sus ingresos, una situación que podría favorecer negociaciones más equilibradas en la OMC. Sin embargo, dada la heterogeneidad de intereses en el sector, se puede también consolidar la tendencia de ejercer el poder, estableciendo reglas unilaterales para el acceso a los mercados agrícolas.

IV. Conclusiones

Según un estudio de la Universidad de Iowa, los subsidios agrícolas de los Estados Unidos son extremadamente concentrados, en regiones geográficas, en productos y en productores. La mayor parte de la agricultura estadounidense no recibe prácticamente ninguna ayuda, dado que 60% de la producción agrícola de los Estados Unidos recibió cerca de 3% de los subsidios distribuidos en 1999. La concentración de los beneficios en un conjunto pequeño de productos (tabaco, cebada, maíz, trigo, algodón, avena, arroz y sorgo) expresa la manera por la cual los programas de productos básicos fueron originalmente formulados en la década de treinta. Los estados que reciben más de 10% del valor de la producción en subvenciones están localizados en el centro de los Estados Unidos. Finalmente, las subvenciones están concentradas en un número reducido de grandes unidades de producción. La razón de la elevada concentración es que el monto total de subsidios depende de la suma total de cultivos de los programas que se producen en cada granja (Babcock, 2001). Según las estadísticas del Departamento de Agricultura¹², esos grandes agricultores usan los cheques del gobierno para agrandar sus tierras mediante la compra de granjas vecinas y para aumentar su producción.

La principal característica del régimen de subsidios introducidos por la nueva legislación es su carácter contra-cíclico. Constituye un retroceso respecto de los avances, aunque modestos, alcanzados por medio del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay.

¹² United States Department of Agriculture, <http://www.usda.gov/>, agosto-octubre 2002.

Según informaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en 2003, los productores agropecuarios recibieron 11,8 mil millones de dólares en programas de pagos agrícolas, a los cuales se suman 3,1 mil millones de dólares, que fueron pagos por medio de la Ley de Asistencia Agrícola de 2003, y 7,1 mil millones de dólares en préstamos directos y de garantía, en los programas de préstamos agrícolas. Los programas federales de seguro agrícola se expandieron para cubrir cerca de 40 mil millones de dólares en riesgos de pérdidas y daños a la producción y al ingreso. Es importante destacar que los más de 7 mil millones de dólares en préstamos se entregaron a un conjunto de 30 mil productores agropecuarios.¹³

Debido a la actualización de la superficie y los rendimientos base, la nueva normativa cambia la naturaleza de los pagos vale el gobierno, de *desconectados a reconectados*. Dada la característica de los mecanismos de apoyo utilizados, es probable que los fondos a desembolsar por la Ley Agrícola de 2002 superen el límite de la MGA de 19.100 millones de dólares, consolidada en la OMC por los Estados Unidos

Hasta 2001, los pagos caracterizados como desconectados se habían basado en criterios claramente definidos con base en superficies y rendimientos anteriores a 1996. Sin embargo, la Ley Agrícola de 2002 ofrece a los agricultores la opción de actualizar la superficie base y los rendimientos base a los promedios correspondientes a los años 1998-2001. Ello implica que aquellos agricultores que plantaron más y/o cultivaron más intensivamente su tierra desde 1996 con la expectativa de que sus representantes pudieran convencer al Congreso de actualizar sus bases de pago futuras, y a través de ellas aumentar el monto de sus futuros pagos, consiguieron aumentar de manera permanente sus ingresos provenientes de los pagos desconectados.

La novedad respecto de los programas de apoyo a las exportaciones, es que se exige al Secretario de Agricultura y al Representante Comercial de Estados Unidos, realizar consultas regulares con los comités de representantes del Senado y Diputados, acerca de las negociaciones relativas a los programas de garantía de créditos a la exportación de productos agrícolas que se lleven a cabo en el ámbito de la OMC y en la OCDE. Hasta ahora no resultó posible alcanzar un acuerdo entre Estados Unidos y el resto de los países de la OCDE sobre disciplinas mínimas respecto al uso de los créditos de exportación y los subsidios a las exportaciones otorgados a través del mecanismo de garantías gubernamentales. Esta exigencia de consulta previa va hacer las negociaciones aún más difíciles.

La principal consecuencia de la aplicación de estos distintos programas y mecanismos es que probablemente los productores estadounidenses terminen aislándose de las señales del mercado, y generando situaciones de competencia desleal en los mercados internacionales de los productos subvencionados.

Más allá de la conformidad legal de la nueva ley agrícola con los compromisos de la Ronda Uruguay, los países latinoamericanos continuarán sufriendo los costos asociados al efecto sobre los precios, en especial en lo referido a productos lácteos, cereales, oleaginosas, azúcar y frutas cítricas, y a la incertidumbre de la ausencia de resultados de la Ronda Doha de negociaciones multilaterales.

¹³ Véase la página web del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ("USDA Three Year Review 2001-2003") (www.usda.gov),

Bibliografía

- Babcock, Bruce A. (2001), "The concentration of U.S. agricultural subsidies" *Iowa Ag Review*, Center for Agricultural and Rural Development, otoño, vol. 7, n. 4 (www.card.iastate.edu).
- Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (2002) *Market Access for Developing Country Exports-Selected Issues*, septiembre.
- Bouzas R., P. Gossis., H. Soltz, E. Pagnota (2002) *Las relaciones comerciales Argentina-Estados Unidos en el marco de las negociaciones del ALCA*, CEPAL, Buenos Aires.
- Gardner, Bruce (2002) *North American Agricultural Policies and Effects on Western Hemisphere Markets*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington D.C.
- Jonas Kasteng y José Luis Cordeu (2002) "The Farm Bill": *Introducción a la Nueva Ley Agrícola de los Estados Unidos*, Oficina Regional de la Organización de Agricultura y Alimentación (FAO) para América Latina y el Caribe, Chile, <http://www.fao.org/Regional/LAmerica/>.
- Latin American Trade Network (1999) *Manual de Negociaciones para Agricultura*, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires.
- Organización Mundial del Comercio (1995) *GATT/Acuerdo sobre la Agricultura*, Marrakesh.
- Unión Europea (2002) *Questions & Answers – US Farm Bill*, Memo/XX/XX, Bélgica. Bruselas, <http://europa.eu.int>.
- United States Department of Agriculture, <http://www.usda.gov/>, agosto-octubre 2002.
- United States Government (House of Representatives and Senate), *Farm Security and Rural Investment Act of 2002*, Estados Unidos.
- United States Government (House of Representatives and Senate), *Federal Agriculture Improvement and Reform Act of 1996*, Estados Unidos.

United States Trade Representative (2002) <http://www.ustr.gov/>, agosto-octubre.

Westcott, Paul C., C. Ewin Young, y J. Michael Price (2002), *The 2002 Farm Act Provisions and Implications for Commodity Markets*, Electronic Report from the Economic Research Service <http://www.ers.usda.gov>, noviembre.

Publicaciones periódicas

Clarín, Buenos Aires, 2002, varios números.

The Economist, Londres, 2002, julio 13-19.

Financial Times, Londres, 2002, varios números.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

comercio internacional

Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de Venta: S.99.II.G.45(US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R. Paasman (LC/L1143-P), Sales N°: E.99.II.G.63 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P) N° de Venta: S.99.II.G.62 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LC/L.1306-P), Sales N°: E.99.II.G.20 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P) Sales N°: E.00.II.G.23 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 6 Comparative analysis of regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P) Sales N°: E.99.II.G.21 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P) N° de Venta: S.00.II.G.65 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam/ Valéry Onffroy de Vézé, (LC/L1419-P) N° de Venta: S.00.II.G.91 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia – Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P) Sales N°: E.00.II.G.100 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P) N° de Venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P) N° de venta: S.01.II.G.94 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr./Carla Macario and Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P) Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P) Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P) N° de Venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 15 El comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental en los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P) N° de Venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los Servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678-P), N° de Venta S.01.II.G.217 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: a survey of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 18 Las tendencias principales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de Venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de Venta: S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de Venta: S.01.II.G.219. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira, (LC/L. 1682-P), N° de Venta: S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 22 Production sharing in Latin American trade: a research note, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683-P), Sales N° E.01.II.G.221 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)

- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L. 1684-P), N° de Venta: S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 24 Legal and economic interfaces between antidumping and competition policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L. 1685-P), Sales N° : E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillos, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Mattar, Esteban Perez., (LC/L. 1780-P), N° de Venta: S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth becomes a complex system? Vivianne Ventura-Dias (LC/L.1898-P), Sales N° E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta: S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo de 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiences, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto 2003. [www](#)
- 31 Rules of Original and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America, Miguel Izam (LC/L1945-P) Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00), August 2003 . [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta: S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre de 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, , (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (*Farm Bill*). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile., Fax (562) 210 2069, correo electrónico publications@eclac.cl.
- [www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: